世界上最伟大的励志经典

（羊皮卷全集）

思考与致富

Scrolls for Success Complete
Think and Grow Rich

[美]拿破仑·希尔 著



销量达三千万册的励志经典
你能想像自己会成为百万富翁吗?
本书点石成金让你拥有一切

插图珍藏本



光明日报出版社

羊皮卷全集

风行全球的致富圣经



《思考与致富》自诞生以来，就成为人们竞相阅读的致富经典，到今天为止，已有数千万的人从这本书中得到启示，取得了成功。可以说，从来没有一本书像《思考与致富》那样能让人们如此快速而成功地致富。印度圣雄甘地曾号召全国人民来阅读此书，美国好几任总统也向国民推荐此书。如果你想在你的一生中积累大量的财富，你一定不能错过本书，因为，它可以帮助你更快速有效地实现你的目标。

责任编辑：茹新平
封面设计：大象工作室 石建华
TEL:84801359



ISBN 7-80145-770
定价:60.00元（全

世界上最

思考

Scrolls for Success Complete
Think and Grow Rich



[美]拿破仑·希尔 著



销量达三千万册的励志经典
你能想像自己会成为百万富翁吗?
本书点石成金让你拥有一切

插图珍藏本

光明日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

羊皮卷全集/肖卫主编 .—北京:光明日报出版社,2003

ISBN 7-80145-770-6

Ⅰ.羊... Ⅱ.肖... Ⅲ.人生哲学—青年读物
Ⅳ.B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 063608 号

☆

光明日报出版社出版发行
(北京永安路 106 号)
邮政编码:100050
电话:63017788-225
新华书店北京发行所经销
北京飞达印刷责任有限公司印刷

※

880×1230 1/64 印张:30 字数:600 千字
2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷
印数:1-3000 套 ISBN 7-80145-770-6/C

定价:60.00 元(全套六册)

羊皮卷的力量

今天，我要反复阅读这些伟大的羊皮卷，这些先哲们用血泪写成的文字，给无数人带来了福音，也一定会让我获得成功！

今天，我要借鉴别人成功的秘诀，我相信，这会让我在跋涉的路上更加有力地前行，而不会迷失方向。

羊皮卷将赠予我神奇的力量，只要我认真阅读它，反复实践它，我就会迎来我的新生。我将拥有勇者之剑，拥有战胜一切的力量。

这个世界没有我克服不了的困难，没有我跨越不了的沟壑，尽管生活永远充满了风浪，但我的心在时刻准备着暴风雨的来临！

没有比脚步更远的道路，没有比身体更高的山峰。在前进的道路上，我将永不停息地奋斗，直至成功！

我要让逆境成为训练人的学校，让苦难成为我心灵的导师，每一次跌倒，我都要比原来更加坚强。我将手捧这些金子般珍贵的羊皮卷，向天空宣布我的誓言：

生命犹在，奋斗不止！

生命犹在，奋斗不止！

生命犹在，奋斗不止！

从今天起，我将不再自卑、自弃、自怨。因为我有这些羊皮卷的指引，我将永远不再自怜自贱，我将比以往更加优秀，我对任何事都充满信心，我拥有神奇的力量，我将时刻寻找成功的种子！我将全力以赴做好所有的事！我绝对不让任何一个机会从我身边溜走，我每一天都反思自我，我将获得生命的最高成就！

从今天起，在这些羊皮卷的指引下，我要马上付诸行动。我要把每一天都当成生命的最后一天，我每一分钟都要加倍地努力。我每一天都要坚持不懈，直至成功！

坚持不懈，直至成功！

坚持不懈，直至成功！

坚持不懈，直至成功！



贫穷是不需要计划的，致富才需要一个周密的计划——并去实践它。



好的想法是十分钱一打，真正无价的是能够实现这些想法的人。



股票有涨有落，然而打着信心标志的股票将使你永涨无落。



失败是什么？没有什么，只是更走近成功一步；成功是什么？就是走过了所有通向失败的路，只剩下一条路，那就是成功的路。

内容简介

本书是全球最伟大的成功学导师拿破仑·希尔的代表作品。拿破仑·希尔曾经做过美国两届总统的顾问，在担任富兰克林·罗斯福总统的顾问时，他写出了这本誉满全球的经典作品——《思考与致富》。

这本书改变了成千上万人的命运，为全世界的人们找到了致富的途径，带来了巨大的财富。无数大富豪和各行各业的精英人物都曾从本书中汲取智慧与营养。本书在美国一出版，就引起了空前的轰动，到今天为止，本书已经累计销售超过5000多万册，成为有史以来最畅销的图书之一。希尔的创富理念也遍布世界各地，印度“圣雄”甘地都曾经号召全印度人民学习这本书。

关于作者

拿破仑·希尔，是人类历史上最伟大的成功学导师之一，他出生于一个穷人家庭，但是，经过不断的拼搏与奋斗，终于成为一个人人仰慕的大富豪。之后，他终止了自己所有的商业活动，转而研究人们的财富问题。在卡耐基的帮助下，他用20多年的时间访遍了美国商界与政界的500多位成功人士，为创立自己的“成功学”奠定了基础。

他还著有多本著作，在世界各地都有着广泛的影响。

目　录

1.你的思想决定你的失败 ……………… 1
◆"思想"让他开始了与爱迪生的合作生涯 ……………………………………… 1
◆发明家与无业游民……………………… 2
◆用狡猾伪装的机会……………………… 4
◆三尺之远的黄金………………………… 6
◆不要让别人的想法左右你……………… 8
◆五角钱的故事…………………………… 9
◆孩子身上的伟大力量 ………………… 11
◆拥有一个正确的观念 ………………… 13
◆启动你思想的引擎 …………………… 15
◆为什么说你是"你自己命运的主人" … 16

◆改变你命运的黄金法则 …………………… 17

2. 欲望是思考致富的第一步 ………… 20

◆不给自己留退路 ……………………… 21
◆致富者的驱动力 ……………………… 22
◆使欲望化为财富的六大步骤 ………… 24
◆想象自己是百万富翁 ………………… 26
◆理想的神奇力量 ……………………… 27
◆把你的梦想从发射台升起 …………… 29
◆让不可能的事变为现实 ……………… 32
◆改变人生的一次机遇 ………………… 34
◆勇闯新世界 …………………………… 35
◆聋小孩能听见了 ……………………… 37
◆产生奇迹的思想 ……………………… 38
◆神奇的精神动力 ……………………… 40

3. 信心是思考致富的第二步 ………… 43

◆信心是怎样培养起来的 ……………… 43
◆信心可以通过自我暗示而产生 ……… 45
◆自我暗示的巨大力量 ………………… 46
◆取得自信的五大步骤 ………………… 48

◆消极思想带来的灾难 …………………… 49
◆你就是正在酣睡的天才 ……………… 52
◆一个可以创造巨富的观念 …………… 53
◆一次价值10亿美元的演说………… 54
◆财富源自思想 ………………………… 63

4.自我暗示是思考致富的第三步 …… 65

◆想象你手中拥有巨大的财富 ………… 66
◆激发你潜意识的六个秘诀 …………… 67

5.专业知识是思考致富的第四步 …… 70

◆没有受过正规教育的人成为巨富 …… 71
◆怎样才能利用知识赚钱 ……………… 73
◆你最需要的人才 ……………………… 75
◆关于“实习”的建议 ………………… 76
◆来自收费机构的教训 ………………… 77
◆拥有更多的专门知识 ………………… 78
◆一个简单的主意产生的成果 ………… 80
◆制定一个能让你获得理想工作的计划 …
…………………………………………… 81
◆不一定要从基层干起 ………………… 83

◆充分利用不满 …………………………… 84
◆把你的同事变成益友 ………………… 86
◆凭借专门知识定能使创意有所收获 … 87

6.想象力是思考致富的第五步 ……… 89

◆两种不同的想象力 …………………… 90
◆怎样实际运用想象力 ………………… 91
◆假设我有一百万美元 ………………… 95
◆怎样让创意化为财富………………… 100

7.计划是思考致富的第六步 ………… 103

◆如果你的计划失败了试试新的计划 ……
…………………………………………… 105
◆以出售个人服务为开端……………… 107
◆领导者必备的十一项条件…………… 108
◆导致领导失败的十个主要原因……… 110
◆哪些领域需要新领导………………… 113
◆怎样申请一份工作…………………… 114
◆简介的主要内容……………………… 116
◆怎样获得你渴求的职业……………… 119
◆我们的行为决定我们的处境………… 121

◆实践"QQS"公式 …………………… 123
◆31 种导致失败的原因 ……………… 125
◆你对自己的价值真正的了解吗? …… 132
◆如何进行自我分析…………………… 133

8.决心是思考致富的第七步 ………… 137

◆帮助你作出决定的几点忠告………… 138
◆敢于作出坚定的决心………………… 141
◆56 位面临绞刑危险的人 …………… 141
◆构成智囊团的重要因素……………… 143
◆一次改变历史的伟大决定…………… 145
◆最重大的书面记载的决定…………… 148
◆知道自己需要什么,你就可以得到什么…
……………………………………… 150

9.毅力是思考致富的第八步 ………… 153

◆考验你自己的真正毅力……………… 154
◆"财富意识"与"贫穷意识"…………… 155
◆告别精神懒惰………………………… 157
◆超越失败的秘诀……………………… 158
◆怎样培养你的毅力…………………… 160

◆评判一下自己的毅力…………………… 161
◆假如你害怕批评…………………… 163
◆预订机遇…………………………… 165
◆四个培养毅力的步骤……………… 167
◆克服困难的妙方…………………… 168

10.智囊团是思考致富的第九步 …… 173

◆智囊团产生的力量………………… 174
◆怎样增强你的脑力………………… 176
◆积极情绪产生的力量……………… 178

11.性是思考致富第十步 …………… 180

◆精力的浪费………………………… 181
◆推销与性感………………………… 183
◆让性本能得到解放………………… 184
◆转化你的性能力…………………… 186

12.潜意识是思考致富的第十一步 … 189

◆利用潜意识来增加你的创造力……… 190
◆让积极情绪为你服务……………… 192

13.头脑是思考致富的第十二步 …… 195

◆无形的伟大力量…………………… 196
◆关于头脑的故事…………………… 197
◆怎样在合作中心领神会…………… 201

14.第六感是思考致富的第十三步 … 204

◆第六感创造的奇迹………………… 205
◆向伟人们学习……………………… 207
◆自我暗示帮你建立个性…………… 208
◆想象力的巨大力量………………… 210
◆如何开发你的灵感………………… 212
◆一种缓慢成长的非常力量………… 213

15.消除恐惧才能获得成功 ………… 215

◆最常出现的六种恐惧……………… 216
◆每个人都有的忧虑………………… 239
◆破坏性思想的灾害………………… 241
◆怎样使你不受消极因素的影响…… 243
◆自我分析测验……………………… 245

◆控制思想将会让你获得巨大的财富 ……
…………………………………………… 250
◆失败者的 55 种托词 ……………………… 252

16. **思考致富实例** …………………… 258

◆推销之王………………………………… 258
◆华尔街奇才……………………………… 274
◆推销成功观念的天才…………………… 286

1

你的思想决定你的成败

在一切的力量中，决定一个人成功的关键是什么？是你的意志力。一个人想要成功，最首要的是有正确的思想方法和思维方式。只要你能想到的就可以做得到，思想都是可以成为现实的。

◆“思想”让他开始了与爱迪生的合作生涯

“思想决定一切”，这句话说得一点不假。也就是说一旦与目标、毅力及获取物质财富的强烈欲望结合在一起，思想就具备了让人意想不到的力量。

前几年，艾德温·巴尼斯就发现了这一点：人们有思想就能够致富，这是事实。他的这个发

现并不是一时来了兴致得出的，而是在漫长的思索之后形成的。这起源于最初一个急切的念头：他要和伟大的发明家爱迪生一起进行商业合作。

“明确”是巴尼斯的愿望的最主要特征，他希望的是和爱迪生“一起”工作，而不是“为他”工作。在我们详细了解了愿望是如何转化为现实的过程以后，我们对致富的原则就会有更明确的概念和更好的理解。

这个愿望，或者说是思想上的冲动，第一次在巴尼斯的心头划过时，他对此也是无能为力的，两个现实的难题无情地摆到了他面前：第一，他并不认识爱迪生；第二，他连一张去新泽西州奥伦芝的火车票都买不起！

如果换了是大多数人，都会在这些困难面前举足不前，从而放弃实现欲望的尝试。但是，巴尼斯的这个欲望却与众不同，也让他有了与众多人不同的命运！

◆发明家与无业游民

巴尼斯想尽各种办法出现在爱迪生的实验室中，并宣称自己是来和爱迪生合作的。几年以后，爱迪生和人说起他跟巴尼斯第一次见面的情

形时说道："当他站在我面前时，看上去就是一个十足的无业游民。但他脸上的表情给人的印象很深，似乎他脸上就写着他一定要得到他所追求的东西。我多年与人打交道的经验告诉我，一个人深切地渴望得到某样东西时，如果他会为了得到它而不惜付出一切代价，那么这个人必定会成功。我给了他非常渴望得到的这个机会，我看得出来他已经下定决心，不达目的誓不罢休。后来他所取得的成功证明了我的判断是非常准确的。"

巴尼斯在爱迪生的办公室里获得了事业的开端，他怎么能做到这一点的？当然决不是因为他外表的关系，因为他的外表对他来说绝对是不利条件，因为什么？就是因为他的"思想"，这是最重要的因素，思想决定了一切。

在初次会晤中，巴尼斯并没有和爱迪生建立起合作伙伴关系。他仅仅得到在爱迪生的办公室里工作的机会，而且是薪水很低的一份工作。

几个月过去了。巴尼斯一心想实现自己暗中定下的那个"明确的主要目标"，但很遗憾的是工作没有丝毫的进展。但是，巴尼斯的意识发生了重大的变化，他要和爱迪生做商业伙伴的愿望不断地得到强化。

心理学上的这一说法是非常正确的："一个

人深切地渴望去做某一件事情时，这件事情就会不自主地得到实现。”巴尼斯一旦想好要与爱迪生在商业上进行合作，他就不断地做准备工作并不断努力，直到实现他的目标为止。

他从来就没有对自己说过：“算了，这没有用的。我应该改变我自己原来的主意，试着去做一个好的推销员吧。”相反他是这样对自己说的：“我到这里来就是为了和爱迪生合作，不达到这个目标就誓不罢休，就算耗上我的一辈子也在所不惜。”他是说到就要做到！如果一个人定下了一个明确的目标，而且为了这个目标能不惜一切代价（包括一些不得不花费的时间和精力），那么，他一定会有预料不到的收获！

或许当年的巴尼斯对这个道理还没有非常明确的概念，但是他的不屈不挠的坚定决心，坚持一个明确愿望的持久毅力，铲除了他面临的所有障碍，同时也给他带来了他所苦苦寻找和守候的机会。

◆用狡猾伪装的机会

令巴尼斯始料不及的是，当机会真正到来时，它出现的方式是谁也想不到的，这是机会故

意弄出来的恶作剧。机会总是习惯狡猾地从后门溜进来，并且通常伪装成一副不幸或失败的样子。所以我们也可以说，这就是为什么很多人都不能准确地认识机会并把握机会的原因。

当时爱迪生刚好发明了一种新的办公用具，并把它称之为“爱迪生口授机”。他的销售人员并不乐意去推销这种机器，他们并不看好这种机器，生怕难以脱手。而巴尼斯则认为也许他的机会来了！这种机会悄然而至，而它就伴随着这种只有巴尼斯和发明家却没有其他任何人感兴趣的外表怪异的机器而来的。

巴尼斯认定他能很好地推销爱迪生的口授机。于是他马上向爱迪生提出了请求，当然这个请求很快就得到了批准。事实证明他不但销售了这种机器，而且他的销售是非常成功的。从这以后爱迪生就和他签定了合约，让他专门负责这种机器在全国的销售。在这个商业合作的整个过程中，巴尼斯不但因此而使自己成为富翁，而且他还证实了一件更重要的事情：一个人确实是可以“思考致富”的。

虽然我们无从得知巴尼斯最先的愿望对他来说值多少钱，但可以肯定的是，给他带来的不是200万美元，就是300万美元或更多。但是不管

这值多少钱，与他所得到的更大的财富——智慧比起来，都只是沧海一粟。他的无价之宝就是智慧财富：“积极思考，辅之以绝对的信任，并付诸行动，思想就可以转化为物质的财富。”

简而言之，是“思考”把伟大的爱迪生与同样伟大的巴尼斯联结在一起并结成商业伙伴关系；是思考让他致富的。从他当初的一无所有到后来的自己可以拥有一切的经历就证明了这一点。

◆三尺之远的黄金

在暂时的困难面前畏缩不前轻言放弃是失败最常见的原因。人们都难免会犯这种错误：人们畏惧成功。

在那段淘金热盛行的日子里，达比也热衷于“黄金热”，他到西部去寻求发展。他从未听说过这样的一种说法：人的思想所淘出的黄金，远远要多于从地下挖出的黄金。他到西部选了一块地后，就用十字镐和铁锹开始他的淘金工作了。

经过数周的劳动之后，他终于有了报酬——发现了一片含金量极高的矿藏。为此他需要先用机器将矿石挖掘出来，于是他悄悄地将矿石掩埋

好，顺着来西部时的那条道路，回到他的家乡马里兰州威廉斯堡，将“发财”的消息告诉他的亲戚和一些邻居。他们一起凑钱买了挖掘矿石所需要的机器，并将机器运到西部去。

在开采的第一车矿石运到了提炼场之后，他们得知自己竟然拥有了科罗拉多州最丰富的矿场之一。他们只需用少数几车矿石，就可以偿还掉所有债务，然后就是丰厚的纯利润了。

挖土机挖得越来越深，达比和他的朋友们希望也越来越大。可是不久以后，怪事发生了，金矿脉突然消失了！他们的发财美梦破碎了：聚宝盆不复存在。他们继续挖掘了一段时间，试图再找回矿脉，但结果均是徒劳。最后他们不得不决定“放弃”。

他们以几百美元的低价将挖掘的机器卖给一位收购废铁的人后，就搭火车离开了西部。这位收购废铁的人找来了一位金矿专家，在对矿场进行了检查，并作了一番计算后，这位金矿专家提出他的观点，他认为，这个开矿计划之所以失败，是因为以前的矿场主人遇到了“假脉”。按照他的分析，在距离原来达比停止挖掘之处三尺远的地方，将可以找到真正的矿脉。他们按照这位专家的建议进行挖掘，果然，在那儿真的找到

了真正的矿脉！

为此，这位收购废铁的人从别人放弃的矿场的矿石中获利数百万美元。因为他知道，在放弃之前应去请教一位专家的意见。

◆不要让别人的想法左右你

在这件事过去很长一段时间后，在他从事销售人寿保险的生意时，达比发现，当一个人的欲望能转变成黄金时，他所得到的报酬将数倍于他的付出。

达比永远也不会忘记，因为他在距黄金三尺之处放弃挖掘，巨大的财富与他失之交臂，从这一教训中，他在他的销售人寿保险的事业中获得了巨大成功。他成功的原因很简单，他只是经常对自己说："我曾在距黄金三尺之处放弃，从此我在劝说人们购买保险时，决不因为他们说'不'而停止努力。"

每年能出售百万美元以上人寿保险的人廖廖无几，而达比就是其中之一。他从放弃金矿所得到的教训中，学会了坚持，最终获得了成功。

在人的一生中，在成功到来之前，他必然会遭遇许多暂时的挫折，偶尔还会遭遇失败。当一

个人在遭遇到失败时，最容易做到的而且最常见的反应，莫过于放弃了。大多数人都是这种做法。

500多位美国知名的最成功的人士曾告诉作者，在他们遭遇到失败的时候，只要再做一点点努力，就会赢得成功。失败是一个极具讽刺意味又非常狡猾的歹徒，在成功唾手可得之际，它以剥夺一个人的成功为它最大的快乐。

◆五角钱的故事

在获得大学学位之后不久，达比决定要从开金矿的失败中吸取教训。他的运气其实不差，这在一次偶然的事件中便得到了证明：当别人说“不”时，对自己来说并不一定是“不”！

达比的伯伯经营着一个大农场，农场里住了一些黑人佃农。一天下午，他正帮助他的伯伯在旧式的磨坊里磨小麦。门悄悄地打开了，一个姑娘走了进来，站在了门的旁边。她是一个佃农的女儿。他的伯伯看见了这个小女孩后，粗鲁地对她吼道：“谁让你来这里的?!”

小女孩胆怯地以微弱的声音回答：“我妈妈说请你给她五角钱。”

“我不给，”伯伯回答说，“你给我回去！”

“是的，大爷。”小女孩嘴里说着，但是却站着不动。

伯伯继续做着他的工作，他太忙了，没有注意到孩子还站在那里。当他抬起头看见孩子仍然站在那里时，他又对她大声吼叫：“我不是说了要你回去吗?! 快走，要不然我用棍子打死你！”

小女孩说：“是的，大爷。”但她还是站在那儿不动。

伯伯放下他准备倒进磨子漏斗的一袋麦子，拿起一块木条向女孩走过去，满脸怒气。达比非常紧张，他知道这小女孩免不了要挨一顿毒打了。因为他知道伯伯的脾气是很火爆的。

当他伯伯正要将木棍甩向小女孩时，孩子向前走了一步，正视着他，用勇敢的声音喊道：“我妈妈一定要你给她五角钱！”

这时伯伯停了下来，注视了小女孩好一会儿，然后慢慢地将棍子放在地上，把手伸进口袋，掏出五角钱给了她。

小女孩接下钱，慢慢退到门口，她的眼睛一直注视着刚刚被她征服的伯伯。她走后，伯伯坐在一只木箱上，眼睛凝视着窗外的天空足足有10 分钟之久。他正以一种敬畏的心情回想他刚

才发生的事情的整个过程。

达比也陷入了思考。有生以来，他还是第一次看见一个黑人孩子无畏无惧地勇敢面对自己凶恶的主人，她是如何做到这样的？又是什么原因使他的伯伯收起凶暴的性情，变成像一只柔顺的羔羊？这小女孩用了什么神奇的力量改变了主人的态度？这些问题一直困扰着达比，直到若干年后他才找到答案。这就是他向我讲述的故事。

很巧的是，那天他讲述这则不寻常的故事的地点，也正是在那个古老的磨坊内——他的伯伯被小女孩征服的地方。

◆孩子身上的伟大力量

当我们站在这个古老而发霉的磨坊中时，达比又一次向我讲述起这则非同寻常的征服与被征服的故事来。讲完后他问我："你怎么看这件事？这个孩子使用了什么神奇的力量，使我的伯伯彻头彻尾地被征服了？"

关于这个问题的答案，我们可以在本书所叙述的原则中找到。这个答案是非常有启发意义的。它足可使任何人了解和产生这种小女孩在突然间迸发的力量。

当我们仔细一想，我们就能观察出究竟是什么给了小女孩如此强大的力量。在下一章里，你也将看见这样的力量。它可能会以一种不同的形式表现出来；也可能表现在行动计划或目的中。此外，它也许会促使你回想起过去遭遇的种种失败或挫折，并让你从中吸取教训，而这种教训，足可以弥补你在过去失败中所失去的一切。

在我向达比解释了这个黑人小女孩无意中使用的这股神奇力量之后，他立刻追忆起他担任人寿保险推销员 13 年以来的成功的经验，并坦诚他在这一行业中所取得的成功，在很大程度上要获益于从这孩子的行为上得到的启示。

达比说："每当遇到客户想打发我走而不打算买我的保险时，我就会想起站在古老的磨坊里那个小女孩和她的大眼睛放射出不屈不挠的光芒。于是我对自己说：'我一定要做成这笔生意。'在我做成的所有生意中，赢利最大的那些都是在人们说了'不'之后做成的。"

他还会回想起距黄金仅三尺而所犯下的放弃努力的错误，他说："不过那次教训使我获益匪浅。它教导我，无论生意多么困难，都要始终坚持到底。我需要吸取这个教训，然后才能在事业上获得成功。"

无疑，成千上万的人寿保险推销员会读到这些有关达比、他的伯伯、小女孩和金矿的故事。在这里，作者希望对他们强调一点：达比每年能够出售人寿保险达百万美元以上的本事，主要是受惠于上述的经验和教训。

达比的经验和教训是如此平凡而朴素，但是这些经验能很好的解释为什么他的一生能获得成功。所以对他而言，这些经验和他的生命一样珍贵。他受益于这些充满戏剧性的经验，同时他思考并分析了经验，并从中吸取了教训。但是对一个既没有时间又没有兴趣去研究失败，并从失败中寻找能导致成功的智慧的人来说，怎样才是明智之举呢？他应该从何处以及怎样学习将失败转变为成功的技巧？本书的写作目的，就是要对这些问题作出回答。

◆拥有一个正确的观念

一个人想要获得成功，所需要的只是一个正确的观念。

当你开始思考而财富也在逐渐增加时，你会发现，财富的积累在于一种心态，一种明确的目的，以及坚持不懈的努力。如何获得这种吸引财

富的心态，想必任何人都会对这个感兴趣。我花了 25 年的时间对此进行了研究，因为我也想知道“人如何才能拥有这种吸引财富的心态”。

你可留意一下，一旦当你掌握了这门学问的各项原则，并能开始按照这些原则去行事之后，你的经济状况会开始改善，你所接触到的每件事物都将变为对你有利的资源。这样的事不可能吗？不，这完全有可能！

人类主要的弱点之一，就是普通人对“不可能”这个词太熟悉。这是可悲的。这本书是为那些寻求成功法则，并且愿意身体力行地实践这些法则的人而写的。

有成功意识的人一定会成功。

轻易让自己变成失败意识者，就会遭遇失败。

我们的目标，就是要帮助所有那些寻求将失败意识变为成功意识的人，让他们获得他们所需要的技巧。

对绝大多数人而言，还有另一个共同的弱点，即依照“他们自己的”印象和信念去衡量每件事和每个人。有很多人相信他们不可能思考和获得财富，因为他们的思想和意识已经习惯了贫穷、无助、悲惨、失败和挫折。

这种思想和意识是很愚蠢的，对他们来说这样想简直是自毁前程。

◆启动你思想的引擎

当亨利·福特决定生产著名的 V—8 型引擎时，他打算将 8 个汽缸铸造成一个整体引擎，并命令他的工程师们进行设计。设计图是画出来了，但是工程师们一致认为，要铸造一个由 8 个汽缸所组成的引擎体简直是不可能的。

福特说："无论如何我也要设法生产出这种引擎。"

工程师们一致回答说："这是不可能的。"

福特命令道："不管要花多少时间，你们只管继续去做，直到获得成功为止。"

这些工程师们只好继续去做。如果他们想继续在福特公司呆下去，他们就别无选择。6 个月过去了，没有任何成果；又有 6 个月过去了，仍旧没有成果。工程师们试尽了各种可能的设计方案，以完成这项任务，但是整个事好像毫无进展，完成任务"根本不可能！"

到了年底，当福特向他的工程师们询问时，工程师们再次告诉他，他们迄今没有很好的解决

方案。

“继续去做，”福特说，“我想要这种引擎，我一定要得到它。”

于是他们继续努力去做，最后，奇迹出现了，制造诀窍终于找到了。

福特的决心又一次获得了胜利！

上述这则故事，在细节上也许叙述得不够详尽准确，但是故事的实质内容却耐人寻味。凡是思考过要如何致富的人，如果能够细心推敲的话，都可从这则故事中找到福特获得亿万财富的秘诀。它根本用不着到远处去找，它就近在眼前。

福特之所以成功，是因为他了解并实践了成功的原则。原则之一是欲望：即知道你自己所需要的是什么。在你阅读本书的时候，一定要记住这则福特故事，如果你能这样做，如果你能掌握使福特致富的这些原则，那么你就可以在你所从事的任何事业中，获得和福特一样伟大的成就。

◆为什么说你是“你自己命运的主人”

诗人亨雷写下了富有哲学意味的一句话：“我是我的命运的主宰；我是我的灵魂的船长。”

他是在告诉我们：我们是自己命运的主人，因为我们有能力控制我们自己的思想。

他也是在告诉我们，支配我们行动的思想竟能使我们的头脑磁化，这些“磁铁”为我们带来种种与我们思想方向一致的力量、人物与生活环境。

他还告诉我们，在我们能够积累大量财富之前，我们必须以强烈的致富欲望来武装我们的头脑，我们必须形成“致富意识”，直到这种致富的欲望驱使我们创造了财富为止。

但是亨雷只是一位诗人，他不是哲学家，所以他用诗的方式表达这一个伟大的真理后，便觉得很满足，但是这并不能满足我们！

◆改变你命运的黄金法则

现在我们准备讨论这些原则的第一条。保持一种谦虚的态度，并且你在阅读时要牢记：这些原则并非只适用某一个人。这些原则曾使许多人成功，你可以遵循这些原则，使其能有助于你自己的成功。

好几年前，我在西弗吉尼亚的沙伦大学的毕业典礼上发表演说。后来有位在美国白宫工作的

青年给我写了一封信，在信中，他十分准确而生动地表达了我在下一章里将要解释的原则。他写得是如此深刻而实在，因此我将它作为下文的引言：

亲爱的：

国会议员的工作，给了我一次洞察人性问题的机会。我写这封信的目的，是要向你提出一个建议，此建议对成千上万的人或许有益。

那年当你在沙伦大学毕业典礼上发表演说时，我是一名即将毕业的学生。你的那次演说在我心中培育了一个观念，我现在能有为本州人服务的机会应当归功于这个观念，而且如果我将来有成就，大部分都将归功于这一观念。

回忆此事，犹如发生昨日，仍历历在目。你讲述了一种令人难以置信的方法，这种方法使未曾受过学校教育、身无分文、没有权势和友人的亨利·福特跻身于崇高的地位。在你的演说尚未结束之前，我就已经下定决心，那就是不管将来有多少困难，我都要为自己觅得一席之地。

在今天和今后的数年里，将有成千上万的青年人完成他们的学业。他们中每个人都会寻找一种崇高的信念。他们一定想知道从哪个方向、做

哪些工作来开始他们的事业。你能够告诉他们，因为你已经帮助了许许多多像我这样的人解决了难题。

如今，有很多的美国人都热衷于寻求将观念转化为财富的方法并且弥补他们过去由于没有这种观点而造成的损失。但他们只能从零做起，他们并没有财产的支援。如果在这个世上有人能助他们一臂之力的话，那么就只有你是合适的人选！

祝你幸福美满！

詹姆斯·鲁道夫

就在1957年，也就是我发表那次演说的35年以后，我又一次有机会在沙伦大学发表我的毕业演说。因为这一次，我获得了沙伦大学荣誉文学博士的学位。

我亲眼目睹了在这次演说后的詹姆斯·鲁道夫是如何步步高升，逐步成为国家航空公司的执行总裁和西弗吉尼亚州的国会参议员。

因此，我们能想到的和我们坚信的事物，都是可以成为现实的。



欲望是思考致富的第一步

50年前的巴尼斯刚刚来到新泽西州的奥伦芝，当他从货车上爬下来时，他的外表看上去就是一名十足的无业游民，但和他一起来到奥伦芝的还有他那不同一般的头脑！

穿过铁路走向爱迪生办公室的路上，他就一直在设想他自己站在爱迪生面前的情景：他似乎看见自己在向爱迪生述说，要他给自己一个机会，实现他梦寐以求的愿望，那就是做这位伟大的发明家的商业伙伴。

巴尼斯的这个欲望并不仅仅是一个希望！它也不仅是一种祈求，而是一种强烈的、热切的欲望；它是那么的明确，以至于别的愿望和它一比就不那么重要了，它是凌驾于一切之上的。

若干年以后，当巴尼斯又一次站在爱迪生面前时，他就站在他和爱迪生第一次会面的那间办

公室里，这一次他的欲望已经成为了现实：他和爱迪生是商业合作伙伴了。他终于实现了他梦寐以求的理想。

巴尼斯的成功就在于他定了一个明确的目标，并且投入了他全部的时间、精力、意志及所有的一切去达到这个目标。

◆不给自己留退路

直到5年之后，巴尼斯一直寻求的机会才初现冰山一角。几乎所有的人都认为他只不过是爱迪生事业的齿轮上的一个小小的齿而已，但巴尼斯不这样想。从他开始工作的第一天起，他就把自己当作爱迪生的合作伙伴，努力去做好一切工作。

这是欲望能够产生力量的一个例证。巴尼斯什么都不要，惟一的渴望就是做爱迪生的合作伙伴，巴尼斯成功了，他实现了自己的目标。他制定了一套完整的计划，并凭借这套计划成功地实现了他的目的。从一开始他就是破釜沉舟地坚持着他的目标，直到目标实现为止。

在他到奥伦芝之前，他不是跟自己说要到爱迪生那里随便找一份工作做就是了，而是这么想

的："我要去见爱迪生，我还要告诉他，我是来和他做事业上的伙伴的。"他不是对自己说："我也要给自己留一条退路，万一在爱迪生的企业中找不到我合适的工作呢。"而是不断地提醒自己："我一定要得到这个机会，我一定要和爱迪生做事业的合作伙伴。我还要把我的所有的一切都投注在我自己的能力上，去争取我所需要的东西。"

他不给自己留下一点点后路。他必须成功，否则便是一无所有。

这就是隐藏在巴尼斯成功背后的鲜为人知的故事。

◆致富者的驱动力

很久以前，有一位伟大的统帅面临着这样一个情况：他必须作出决定，以确保在战场上取得胜利。他要指挥他的军队对付一个兵力比他雄厚的强大敌人。他的军队上了船，航行到目的地后，下了船，他命令将装运军队的船只烧掉。在战斗开始前，他对部队训话："各位都看见了，我们的船只已经全都烧掉了。这就是说，除非我们胜利，否则不可能活着离开这里。我们现在别无选择，我们要么胜利，要么毁灭。"最后他们

胜利了。在任何事业中，每个想赢得胜利的人，都必须烧掉他返回的船只，切断所有退路。只有这样做，他才会保持那种拼死求胜的欲望，而这种欲望正是事业成功的根本要素。

在芝加哥大火后的第二天早晨，一大群店主们站在斯台特街上，看着他们的店铺几乎全化为了挥烬。后来他们集合在一起商量对策，是重建家园呢？还是离开芝加哥迁到到更有希望的地方重新开始？最后他们达成的协议是离开芝加哥，其中只有一人决定留下来。

这位决定留下来的商人叫马歇尔·裴德。他指着他的商店的灰烬说："各位，就在这个地方，我要建立起世界上最大的商店，无论它被烧毁多少次。"

这差不多是一个世纪以前的事。这家商店早已重建起来，而且直到今天还在营业。它那巍然的外形，正是炽烈欲望所产生的意志力量所凝固的结果。无疑，这极具象征意义。对马歇尔·裴德而言，和同行们一样迁离芝加哥，本来是一件非常容易的事。一般的生意人都在生意难做，或前途看起来暗淡的时候，会打点行装，迁到比较容易发展的地方去。

我们应当特别注意的是，马歇尔·裴德和其

他商人之间的不同之处。因为几乎所有成功者与失败者的区别，就是在这“不同之处”上。

每个人到了会用钱的年纪时，都希望有钱。“祈求”不会带来财富，但是如果把“祈求”财富的心态变成坚定的意念，然后用步步为营的办法与手段去获得财富，并以永不言败的坚毅精神执行这些计划，这样就会获得事业上的成功。

◆使欲望化为财富的六大步骤

把欲望转变为财富，有六个明确而切实的步骤：

一、从心里要确定你真正所追求的财富的数量目标，光说“我要很多钱”是远远不够的，一定要有一个数量标准。（关于这种明确性，必须有一个心理上的理由，这在下一章将会谈及。）

二、为了达到你所追求的目标，你必须对自己有决心付出哪些代价有明确的概念（“天下没有免费的午餐”）。

三、确定一个具体明确的期限，你给自己“达到”你所追求的目标定一个合理的期限。

四、制定一个实现欲望的具体的计划，而且不管你是不是已有充足的准备，都要马上将计划

付诸行动。

五、你想要得到的财富的数量目标、达到目标的期限、为达到目标愿意付出的代价，以及怎样取得这些财富的行动计划等，都应该简明扼要地写下来。另外还要写一份鼓励和监督自己的决心书。

六、把这份决心书每天大声读两遍，在早晨起床后读一遍，在晚上入睡前读一遍。在你读这份决心书时，你要想象和感受到自己已经成功地拥有了这笔财富。

这一点很重要，你必须遵照这六个步骤中所指引的去做。尤其重要的是，你要遵守和奉行第六个步骤中的原则。你也许会埋怨说，在你未实际达到这一目标之前，你不可能看见你自己的成功和财富，但这正是“炽烈的欲望”的有益之处。如果你真的非常强烈地希望拥有财富，进而使你的欲望变成意念充满你的整个大脑，你将会轻易地使你自己相信你会拥有它。这样做的目的是要使你渴望财富，并且确实下定决心要得到它，最后你将可以使自己确信一定会拥有它。

◆想象自己是百万富翁

对于人类心智活动的规律缺乏了解的人，一定会认为这些指示不符合实际。如果让那些对这六个步骤持怀疑态度的人们知道，这是安德鲁·卡耐基传授给他们的信条，这也许会对他们有所帮助。刚开始时，卡耐基是一个钢铁厂的普通工人，他出身微贱，但由于他实践了这些原则，他就获得了数亿元的财富。

假如人们知道上面所说的六个步骤，是经过爱迪生仔细检查而获得他认可的法则，也许对人们会更有帮助。爱迪生认为这些步骤不仅是积累财富所必需的，也是达到任何目标的基本步骤。

这些步骤并不要求你“辛劳工作”，它们也不要求你做出牺牲。它们并不想把一个人变得可笑和荒唐。并且，实践这些步骤，并不需要受过多么高深的教育。只要你有足够的想象力，就能成功地实践这六个步骤。这种想象力，能帮助我们洞察和了解到，机会或运气不能完全决定财富的积累。必须知道的是：所有积累了庞大财富的人，最初总是存在一些理想、希望、祈求、欲望和计划，然后通过他们获得了财富。

◆理想的神奇力量

我们的生活充满了激烈的竞争，这就应当鼓励自己去了解自己生存的世界已经发生的巨大变化。为了适应它，我们需要新的观念、新的行为方式、新的领袖人物、新的教学方法、新的发明、新的市场推销法、新的书籍、新的文学、新的电视节目、新的电影剧本。在这些新的与更好的事物需求背后，有一种品质，一个人要成功就必须具备这种品质。这种品质便是“目标的明确性”，即知道自己需要的是什么，并有强烈的欲望去获取它。

期望获得财富的人们，应当明白：世界上那些巨大成功的人物，是那些在机会尚未诞生之前，就能够掌握那些不明确的、隐性的念头并能加以有效利用的人。他们把这些念头（或思想的冲动）转变为高楼大厦、城市、工厂以及能够提高我们生活质量的各种事物。

在你为获得那些财富而进行计划时，你不要在别人的影响下轻视梦想者。在这个巨变的世界中，你要赢得大的赌注，就必须拥有和昔日拓荒者一样的伟大精神，他们的梦想是留给我们这个

时候的宝贵财富。他们的精神成为我们国家的精神——使你和我能够获得发展和施展才智的机会。

如果你有正当的理由做你渴望做的事，而且你对这件事有十分把握，那么就勇往直前地行动吧！去实现你的梦想！如果你遭遇到暂时的失败，也不要计较别人怎么说你，因为别人或许并不知道，每次失败都意味着向成功迈进一步。

爱迪生梦想着能用电点亮灯，他就立即行动开始将梦想付诸实施，虽然失败了一万多次，他还是坚持他的梦想，直到他的梦想最终实现。注重实践的梦想家不会轻言放弃！

维伦梦想能拥有一个连锁雪茄香烟店，他便将梦想付诸行动。现在在美国城市中一些位置最好的街头，都有一个“连锁雪茄香烟店”。

莱特兄弟两人梦想着一种会在空中飞行的机器，现在全世界的人们都可以看见它，这证明他们的梦想变成了现实。

马可尼梦想一种利用电波传递信息的方法。现在全世界的每个电台与电视台都能证明，他的梦想并非神话。而颇有讽刺意味的是，当时当马可尼宣布他发现了一条原理，根据这条原理，他能通过向空中发出信息，而不必借助于电线或其

他的物质时，他的朋友们竟将他看管起来，并送他到精神病院去检查。相比而言，今天的梦想家们的境遇，则远比前人好得多。

现在在世界的每一个角落都充满了机会，这是以往的梦想家们所没有的。

◆把你的梦想从发射台升起

怀有强烈的愿望去做一种人和做一件事，这就是梦想家实现梦想的基本要求。梦想不会在冷漠、懒惰或不思进取的人心中产生出来。

请记住：凡是有所成就的人，都有一个不幸的开始，他们都是经过了无数次挫折与不懈的奋斗后，才获得最后成功的。这些成功的人，往往是在某种危机时刻，成为他们生命的转折点。经历这种危机，他们才开始重新审视自己。

最伟大的英国文学作品之一《天路历程》的作者班扬，因对宗教问题持不同意见而被囚禁起来，在受尽苦难之后，写出了《天路历程》这本书。

名扬四海的著名作家欧·亨利是在遭遇了巨大的不幸，被关进俄亥俄州哥伦布市的牢房之后，才发现自己在文学上具有很高的天赋的。经

过这次不幸的遭遇，他找到了“另一个自我”，并发挥他的想象力，重新解读生活。最终他发现自己不是可恶的罪犯和歹徒，而是位优秀的作家。

狄更斯年轻时，他的工作是在黑鞋油瓶上贴商标。他的初恋很失败，这深深地渗透到他灵魂的深处，改变了他的整个人生，使他成为世界上最伟大的作家之一。经历了初恋失败之后，他首先创作了作品《孤星血泪》，然后是一连串其他的作品，奉献给他的读者们一个丰富多彩的美好世界。

海伦·凯勒生下后不久便成为聋、哑、盲人。虽然她的遭遇极其悲惨，但是她却作为一个伟人在历史的长河中，名垂千古。她成功的一生便是一个明证：除非我们把失败当作理所当然的事实来接受，否则，命运永远也不能打败我们。

罗伯特·彭斯小时候从没有受过任何教育，年少时他经受了贫穷的煎熬，长大后又酗酒成性。然而，他没有永远堕落下去，通过艰苦的学习，他学会了写诗，于是，这个世界因此而变得更加美好起来，他在诗中表达了美丽的思想，为人们消除了心灵上的阴云，在人们心灵种上了百合花。

贝多芬是聋子，弥尔顿是瞎子，但是他们将留芳百世，因为他们都有自己的梦想，并将他们的梦想转变为美好的现实。

一定要牢记：把人生的目标定得高一点，为追求财富与幸福而付出的努力，决不会比忍受贫穷与悲惨而需要的努力来得更多。从下面这首诗的字里行间就能看出，它清楚地说明了这个普通的道理：

我向人生索取低价，
人生一分也不肯多给。
当我没有富余时，
到了黄昏就只能乞讨。
人生就是一个雇主，
你所请求的他都会给你。
一旦决定了给你多少报酬，
你就必须承担多少工作。
我的工作是苦役，
但我又惊奇地发现了一个事实：
假如我向人生索取高价，
人生也会给我。

◆让不可能的事变为现实

为了让本章所说的能达到我预期的效果，我向大家讲述我认识的一位很不同寻常的人的故事。这个人，我第一次见到他时，是在他呱呱坠地几分钟之后。他一来到这个世界上，就没有双耳，医生对此也无能为力，他承认这孩子可能要终生聋哑。

我不同意医生的意见。我有权利这样做，因为我是这孩子的父亲。当时我就在心里下定了决心，但没有说出来，只是用沉默代替我对此的想法。

在我的内心，我一直认为我的儿子是能听得见也能说得出的。怎么才能让他听得见也能说得出呢？我相信一定会有一种办法，而且我也确信我一定能找到这种办法。不由得使我想起爱默生曾说过的话：

“伟大的自然法则，在培养我们的信心。我们只需要顺从就行了，这样我们每个人都会得到指引。只要谦恭地倾听，我们便会得到正确的信息。”

正确的信息就是愿望吗？对，就是它！我的

儿子不聋不哑，这是我最大的愿望。对于这个愿望，我从来没有过一秒钟的犹豫。

我该怎么办？我必须找到一种方法，将我强烈的愿望移植到我儿子的心中，要找到一种无需借助耳朵，就能将声音传达到他脑子里去的方法。

一等到这孩子长大到可以和我合作时，我就要将我的强烈的愿望充塞他的心，让自然法则用它自己的方式，将这个愿望转化为事实。

我的心中产生了所有这些想法，但是我没有告诉任何人。每天我无数次向自己保证，我决不能让我的儿子变成聋哑人。

儿子渐渐长大了，开始注意到四周的环境，我们发现他有细微的听觉。当他长到了普通孩子开始学走路的时候，他并没有会说话的任何迹象，但是我们能从他的行动上判断出，他能稍微地听见声音。只要这样就够了！我深信，只要他能够听到哪怕是很细微的声音，他以后就能发展出更大的听力。后来发生了一件事情，这件事给我带来了希望。并且这件事的发生完全出乎我的意料。

◆改变人生的一次机遇

我们买了一部留声机。当我的儿子第一次听见留声机放出的音乐时，他显得十分激动，立刻占有了这架留声机。有一次，他把一张唱片连续放了竟达 2 小时之久。他站在留声机的跟前，用牙齿轻咬着留声机外壳的边缘。这是他自己养成的习惯，我们并不了解它的具体意义。直到许多年后听说过“骨头传音”的原理后，我们才明白这种习惯的意义。

他占有留声机后不久，我发现，在我的嘴唇抵住他头盖骨下方的乳突骨讲话时，他便能清楚地听到我的声音。

确定他能清楚地听见我的声音之后，我立即开始向他灌输能听能说的欲望。不久，我便发现这孩子临睡前爱听我讲故事，于是我就开始编出一些故事，旨在培养他的自信心、想象力，并能使他产生一种强烈的欲望，渴望自己像一个正常的人能够听到声音。

其中有一段小插曲，我每次在讲故事时，都要加一点新的戏剧性的色彩进去，以示强调。我编讲这些故事的目的，是要在他的心中培植出一

种思想，使他能明白，他的缺陷并不是一种负担，而是一笔很有价值的财富。尽管从我所阅读过的哲学书都明白地指出每种缺陷都带有相等利益的种子，但是我必须承认，如何使这一缺陷变成财富，我自己也没有完整的答案。

◆勇闯新世界

我在总结自己在教育孩子方面的经验中发现，父母的爱心和鼓励与孩子的自信和乐观有着极大的关系。我告诉他，他比哥哥的处境更为有利，而这种有利表现在很多方面，例如，学校里的老师会发觉他没有听觉，因此他们会给他特别的关照，对他会特别的好。我还告诉他这样一个想法，当他长大去做报童时（他的哥哥已是一名报童），会比他的哥哥更为有利，因为人们看见他虽然没有耳朵，却是一个聪明勤快的孩子，在买他的报纸时会给他一些额外的小费。

大约 7 岁时，他开始显示出成功的迹象，我们在他心灵上所做的努力正在开花结果。

一连几个月，他一直在要求我们让他去卖报纸，但是他的母亲不肯同意。最后他决定自己来做这件事。一天下午，当家里只剩下他和仆人

时，他偷偷从厨房的窗户爬出去，跳到地上，自己闯天下去了。他向街对面的鞋匠借了六分钱，买了报纸后，卖出后再投资。他这样反复地买和卖，到了傍晚，他还清了借来的六分钱，算一算余额，还净赚了四角贰分。那天晚上我们回家时，发现他已经睡着，手里紧紧地捏着刚赚来的钱。

他母亲拉开他的手，数着儿子赚来的钱，就忍不住开始流起眼泪来。做母亲的为了儿子生平的第一次胜利而哭是似乎不太应该，但她太激动了。我的反应恰好相反，我高兴得哈哈大笑，因为我知道我在孩子心中努力培植的信心，已经起作用了。

关于这孩子的第一次做生意，在他母亲眼里看来，只是一个耳聋的孩子为了赚钱而冒着生命危险跑到街上去。而我所见到的却是一个勇敢、有抱负、充满自信的小商人。他对自己已经充满自信，因为他靠自己主动做起生意，并且成功了。我为这事感到很高兴，从他身上我看到，他有充分的能力，能独立地生活。

◆聋小孩能听见了

这个耳聋的小男孩不断完成学业，从小学、初中、高中到大学，他听不到老师的话，除非老师在他面前大声吼叫。他没有进入专门的聋哑学校。我们不愿让他学习手语。我们觉得他应当过正常人的生活，和正常的孩子交友。我们一直坚持这个信念，虽然因此我们曾与学校的职员发生过几次激烈的争吵。

在读高中时，他曾试过使用电子助听器，但是没有什么帮助。

在他大学阶段的最后一周，发生了一件事，这件事也是他一生中最重要的转折点。由于一次偶然的机会，他得到了另外一台电子助听器，那是别人给他试用的。他对于试用并不感兴趣，因为类似的试听器曾使他失望。他拿起这个助听器，漫不经心地套在头上并打开电源，天哪！魔术般的，他一直所渴望的获得正常听觉的愿望，竟变成了事实！在他的一生当中，这是第一次他听到与正常人完全相同的声音。

这个助听器改变了他的人生，大喜之下，他急忙跑到电话机前和母亲打电话，这次他完全听

清了她的声音。第二天上课时他清楚地听到了教授们的声音，这是他生命中的第一次！他生平中第一次和别人自由交谈，而不需要别人讲得很大声。真的，他的世界从此改变了。

愿望和现实越来越近，但没有完全变成现实。这孩子仍然需要去找到一种明确而实际的方法，把他的缺陷转变成相应的优势。

◆产生奇迹的思想

一开始，儿子并没有完全认识到此事的意义，因为他刚刚发现了声音世界而陶醉在快乐中。因此，他写了一封信给助听器的制造商，很兴奋地叙述了他的体验。儿子的热烈情绪感动了这家公司，于是这家公司便邀请他去纽约。在纽约，有人陪同他参观整个工厂；主任工程师向他解释他新发现的事物。这时一种预感、一个念头、或一种灵感——你称它什么都可以——闪过他的脑海。正是这个念头使他将自己的缺陷转化为财富，并给千百万人带来了快乐。

这个念头的内容大概是这样的：他突然想起，如果他能通过某种方法，将他获得了新生的故事，讲给几百万耳聋且暂时得不到助听器帮助

的人们听，也许能对他们有所帮助。

他用了整整一个月的时间，进行可行性分析。在此期间，他分析了这家助听器制造商的整个市场推销政策，并设计了与全世界各地耳聋者沟通的方法，目的是和他们分享使用新型助听器的快乐。可行性分析完成后，他依据自己的想法，草拟了一个两年计划。当他把计划送到公司后，就立即获得了一份能真正实现他的抱负的工作。

在他去工作之前，他没有想到这会给千万耳聋的人们带来希望和幸福，这些人要是没有他的帮助，将永远听不到声音。

我心中很清楚，如果他母亲和我不努力去塑造他的思想，那么我们的儿子布莱尔将永远是个普通的聋哑人。

当我在他心里培植能听、能讲、能和正常人一样生活的欲望时，这一欲望产生了一种特殊的影响力，这种影响力很自然地成为一座桥梁，沟通了他的心灵与外面世界之间那条寂然无声的鸿沟。

诚然，把强烈的愿望变为现实，所经历的路程是曲折的。布莱尔的愿望是能获得正常听觉，现在他真的拥有了！像他刚出生时的这种缺陷，

如果没有明确欲望驱使，长大后可能拿一支铅笔和一只铁皮杯子到街头上去乞讨。

在他小时候，为了使他相信他的缺陷将成为一大财富，而且他可以利用这笔财富，我曾跟他说过一些“善意的谎言”，这些谎言现在已证明是正确的。这里有一个永恒的真理：信心加上强烈的愿望，就没有做不到的事。这些东西是任何人都可以很容易获得的。

◆神奇的精神动力

在一则关于舒曼·汉克夫人的新闻报道中，有一小段的叙述，这小段叙述说明了这位女士是如何成为成功非凡的歌唱家的。我现在把这一段引述下来，因为这一小段的叙述所讲述的仅仅是一个关于欲望的故事。

在她事业的初期，舒曼·汉克夫人去拜会维也纳宫廷歌剧团的乐队指挥，请他试听她的歌喉，但是被拒绝了。乐队指挥对这位紧张不安、衣着朴素的女孩瞅了一眼之后，冷冷地说：“凭你的长相和全无性格的样子，你怎么能期望在歌剧中成功？可怜的孩子，你还是死了这条心吧。你永远不可能成为一位歌唱家，还不如回去买一

架缝纫机做正经点的工作。”

“永远”是一段极长的时间！这位维也纳宫廷歌剧团的指挥知道许多唱歌的技巧，但他忽视了执著地实现愿望的那股力量。如果他对这种力量稍有了解，便不会犯下不给天才一个机会而轻率加以斥责的错误。

几年前，我的一位同事病了。随着时间的推移，他的病势越来越严重，最后他被送到医院去动手术。医生告诉我，他活下来的机会极为渺茫了。但这是医生的想法，我同事可不这么想。就在被推进手术室前，他以微弱的声音说：“放心吧，我在这儿住几天就会出院的。”在旁边照顾他的护士以同情的眼光看着我，但最后我的同事活下来了。这一切过后，他的医生说：“那是他自己求生的欲望救了他。如果不是有强烈的求生欲望，他是过不了这一关的。”

我深信这种以信心支持欲望的力量，因为我曾见过这种力量使出身微贱的人，爬到了财富的顶峰；我曾见过它让人起死回生；我曾见过它在人们失败几百次后驱使人们东山再起；我曾见过它赐给我儿子以正常、愉快、成功的人生，虽然他来到世上时，只是一个没有听觉的人。

凭借内心深处所产生的、奇异而不可测的强

大力量，你会对“某些事物”产生强烈欲望。在这种欲望的驱使下，你决不要使用“不可能”这类字眼，也决不要把失败当作事实来接受。

除非我们承认它有限度，
否则，意志的力量是无限的！
贫穷与富有，
都是思想的产物。
向生命索取的愈多，
生命赋予你的也愈丰富

3

信心是思考致富的第二步

信心具有无穷的力量，当你具备了强烈的自信心后，就可以让自己提升到无限的高峰。

信心是心智的催化剂。当信心与思想结合时，潜意识中的心灵便立即接收到信息，然后将信息转化为精神的对等物，再将精神的对等物传达给“无穷的智慧”。

在所有重要的积极情绪中，信心、爱和性的情绪最为强烈。当这三种情绪结合时，它们便能影响思想，使之立即影响潜意识的意志，并将其变成精神。这就能使无穷的智慧创造无数的神奇。

◆信心是怎样培养起来的

你可以通过下面这段话清楚地了解到，在将

欲望转化为现实之际，自我暗示的原则是多么的重要。这段话是：信心是一种心态。这种心态通过对自我的暗示，通过对潜意识的心智给予肯定与反复的提示而产生。

当你熟悉了本书的13个原则之后，你便可以随意地培养出这种信心的心态，因为通过对这些原则的应用，可以自动产生这种心态。

对你潜意识的心智，反复而肯定地下达命令，这是不断增强信心的惟一途径。

以下所述也许有助于你更好地理解这个道理。一位著名的犯罪学家曾这样说："当人们初次与罪行接触时，他们是恐惧罪行的。如果他们继续和罪行接触一段时期，他们便习惯了犯罪，并开始容忍罪行。如果他们与罪行接触的时间更长，他们最后就会去拥抱罪行，并为罪行所支配。"

这就是说，无论何种思想冲动，如果反复地传达给潜意识心智，最后就会被它所接受，并受到这种思想的影响。

参考上面的说法，我们再思考一下这样的说法：所有已经情绪化的思想（即感情）与信心结合之后，便立即开始将它们转化为有形的物质对等物。

各种各样的情绪，思想的“感情”部分，是给予思想以活力、生命和行动的因素。当信心、爱和性的情绪与思想的冲动结合起来时，它所产生的动机之大，是任何一种单独情绪所不能比拟的。

◆信心可以通过自我暗示而产生

在以前，传教士们一直劝告生活在痛苦中的人们，对这要有信心，对那要有信心，但是上帝没有告诉人们怎样树立信心，也没有告诉人们：“信心是可以通过自我暗示而获得的一种心态。”

我们可以通过很简单朴实的语言，来说明我们所共知的这种自我暗示原则。实践这些原则，可以在没有信心的情形下培养出信心来。

对自己和未来都充满信心。

在我们开始前，大家应该注意以下几点：

信心是“永恒的特效药”，它赋予思想以生命、力量和行动。

前面这句话，我们应当读两遍、三遍、四遍，更应当大声读出来！

信心是我们获得成功的起点！

信心是所有奇迹的基础，是所有不能用科学

法则加以分析的神秘事物的基础。

信心是摆脱失败最有效的良药。

信心能把人们有限的心智所产生的普通思想转变为精神动力。

信心是惟一的媒介，依据这个媒介人们能够控制和利用无穷的智慧所产生的巨大力量。

◆自我暗示的巨大力量

我们可以很容易地见识到自我暗示的魔力，这也很容易理解，因为它就蕴含在自我暗示的原则中。我们先来看看这个主题：自我暗示究竟是什么？自我暗示有什么作用？

一个众所周知的事实是，如果一个人不停地对自己说同一件事时，到最后他自己也会相信这件事，不管这件事是真的还是假的，如果他不断地重复谎言，到最后就算是谎言他也会当真，更甚于此的是甚至他会认为他的谎言本来就是真的。每个人对此反应的程度不一样，这是因为每个人对这类谎言的心理暗示所占有比重不一样。

通常人们会有意识地突出某一思想，并且不断有意识地强化这种思想。当这种思想和其它一种或多种情绪结合在一起时，这种思想就会变成

一种推动力，直接决定着他的每一个举动！

现在我们把一个很重要的事实原则作一下说明：

思想与任何一种情绪相结合，都会形成一股“磁力般”的吸引力，它能吸引其他类似的或相似的思想或情绪。

这种经过情绪“磁化”的思想，就像是一颗种子，把它培植在适宜的土壤中，就会发芽、成长而且不断地繁衍，这样最初那颗小小的种子繁殖出了无数的相同或类似的种子。

人的心智就像不断吸收的震波，它可以主宰人的思想，也能与人的思想相协调一致。人最初的思想、观念、计划和目标，能够吸收许多和它相关的东西，把这些相关的东西都吸收到自己身上，不断成长，直至成长为令它成功的巨大能源。

没有自信是一个人最大的弱点。但这个弱点并不是不可战胜的，我们完全能够依靠自我暗示，把畏惧转化为勇气。自我暗示的运用，可以按以下几个简单的步骤来完成：一旦有积极的思想火花就马上写下来，并不断反复朗读背诵，直到它成为你脑子里潜意识的一部分。

◆取得自信的五大步骤

一、我相信自己能够实现我自己定下的人生的主要目标，因此无论如何我都要坚持下去，不断努力，直到达到目标。从现在开始我就要为达到目标而努力。

二、我知道自己的想法，支配我行为的思想总是会通过行动表现出来，变成实际行动的，而且会通过有形的物质表现出来。为此我每天集中精力思考 30 分钟，想象我心中想要成为的人是什么样的，从而在我的心中形成一个清晰的形象，而促使我不断朝这个目标努力。

三、我相信在自我暗示的帮助下，我想要达到的目标，只要我坚持不懈就一定会有办法实现的。所以，我下决心每天花 10 分钟的时间来培养我的自信心。

四、我清楚记下我的想法并写下自己的决心，同时也记下我所确立的人生主要目标。我一定要持之以恒地工作，直到成功为止。

五、我十分清楚只有建立在真理与正义的基础上之上的财富与地位才是长久稳固的，所以我从来不做任何损害别人利益的事。我只凭自己的

能力，发挥自己的魅力，和别人取得合作；而且要以乐于助人的精神，来吸引其他人为我工作；要以对人类本身的关爱来消除憎恨、忌妒、自私和狭隘，因为我坚信对别人采取排斥的态度决不会为我带来成功反而会有所阻碍。我要让别人相信我，我也相信他们，同时也相信我自己。我要在这份声明上写下自己的名字，并将它记在脑海里，每天大声地念一遍。我有足够的信心，让这份声明慢慢地渗透到我的思想和行动中，让我成为一个充满自信而走向成功的人。

透过这五个步骤的表面，我们会发现贯穿其中的有一个自然法则。但这个自然法则，我们谁也无法说清楚其中的奥妙。至于人们给这个法则冠以什么名称，这并不重要，重要的是我们应该认识到如果对它进行积极的利用，它就会帮助人们取得成功。反之亦然，如果加以反面或消极的利用，它就会起到破坏性的作用，阻碍人们取得成功。

◆消极思想带来的灾难

在我们的潜意识里是不会有积极的或消极的思想冲动的区分的。我们给它的原材料指挥它做

什么，它就会做什么。我们的潜意识能够把受恐惧驱使的思想变为现实，也能将受勇气与信心驱使的思想变为现实。

最好的比方就像是电流，如果你把电流运用建设性用途，它能使工业的轮子转动起来；如果用于不当之途，它就会毁灭生命。自我暗示的法则也类似于此，它既可以使你得到幸福和财富，也可以使你从此走上悲惨、失败与死亡之途，这完全取决于你对待和利用它的程度。

如果你的心中充满了恐惧与犹疑，又不相信自己有能力去改变现状、改变世界，那么自我暗示就会受到你这种没有信心的暗示，那么你就会陷入一蹶不振、困窘不堪的境地。

犹如一艘船会受到风向的影响，可以吹向这边，也可以吹向那边。自我暗示就类似影响这艘船的风向，它可以使你成功，也可以使你失败，关键就在于你如何扬起“思想的风帆”。每个人都可以通过自我暗示，来取得自己想象中的成就。有一首诗恰当地描述了这种情形：

> 如果你相信自己被击败了，
> 那你就将会被击败。
> 如果你认为自己不敢去做，

那你就一定不敢去做。
如果你渴望胜利，
但又不相信自己能够获胜，
那你就不可能获胜。
如果你认为自己会失败，
那你就已经失败了。
因为在我们这个世界里，
成功是从一个人的意志开始的，
而意志的关键在于精神。
如果你认为自己比别人**出色**，
那么你就一定比别人干得出色。
在你得到成功之前，
你一定要对自己有**信心**。
人生的战斗，
不会永远属于较强的一方
但**最终的胜利**都是属于对自己有信心的人。

请特别注意那些黑体字，你就会明白诗人的特别用意。

◆你就是正在酣睡的天才

在你头脑的某个地方，成就的种子正在熟睡。如果你把它唤醒并让它行动起来，它就会把你带到从未到达的巅峰。

就像一位音乐家能让最美妙的乐章在提琴的弦上流淌那样，你也能让你脑子里正酣睡的种子从睡梦中醒来，鞭策它不断前进，达到你所希望的任何一个目的地。

林肯在四十几岁前，所尝试的每种事业均遭到失败。那时，他是个不知何去何从的人，直到在他生命中发生了一件很伟大的事，才唤醒了他一直没显露出来的能干。那次经验糅合了悲伤与爱欲的情绪，这是他一生中惟一深深爱过的一个女人给他带来的。

爱的情绪与信心的心态极为相近，因此爱很容易把一具体的思想冲动转变为相同的精神力量。作者在研究中发现，在几百位有卓越成就的人士中，他们的背后都有一个伟大的女性在支持他们。

如果你想通过什么来证明信心可以转代为力量的话，耶稣就是明证。信心是基督教的基础，

虽然许多人颠倒或误解了信心的深刻含义。

基督教的教义及其所导致的成就，被大多数人认为奇迹，但本质上它就是信心。如果真有奇迹的话，则奇迹只有通过信心才能产生！

让我们来看一看信心有多么强大的力量吧。大家都熟悉的印度的圣雄甘地就是一个很好的例子。由于他的原因，使世界上文明社会中的人知道了信心可能完成的事是多么地令人震惊。甘地当时所有的力量，和同时代的一般人没什么两样。他并没以任何正统的力量如钱财、军队和战争物资为手段。事实上，他身无分文，没有家室，甚至于连一套像样的衣服都没有，但是他确实拥有某种力量。这种力量他是如何得到的呢？他是从信心中得到的。并且，他把这种信心移植到了两亿人民的心里。

甘地所完成的伟大事业是：他影响了两亿人的行为，使他们团结起来采取一致的行动。除了信心之外，世界上还能有其他什么东西能完成如此巨大的创举呢？

◆一个可以创造巨富的观念

经商需要信心和合作。在这里想通过对一个

实例的分析，使人们更能了解积累巨大财富的企业家所使用的是先付出后得回报的方法。

此事发生于1900年，当时规模巨大的美国钢铁公司正在组建中。在你读这则故事时，你要记住一些基本事实，你将会理解意念（信心）如何变成巨大的财富。

如果你也是常常在思考怎样获得巨额财富，那么这则美国钢铁公司创建的故事定对你有所启发。

如果你对思考致富一事仍在怀疑的话，那么，这则故事可解除你的疑惑。下面你即可明显地看出本书所陈述的各项原则，大部分都已被证明是可行的。

◆一次价值10亿美元的演说

在1900年12月12日的晚上，约有80位美国金融界大亨聚集在纽约第五大街上的大学俱乐部会厅里，欢迎一位来自西部的年轻人。当时有很多宾客都没想到他们会目睹美国工业史上将发生的最重要的一幕。

这晚宴是由爱德华·西蒙斯与查理·史密斯两人安排的，他们希望通过这次聚会将38岁的钢

铁业开拓者史怀博介绍给东部的银行界。但是他们怎么也没有想到史怀博会让所有的来宾都感到震惊。事实上爱德华·西蒙斯与查理·史密斯曾警告过他，这些纽约的绅士气十足的人物，对于充满激情的演说，心里不会引起什么反应。他最好说有礼貌的客套话，以不让史蒂曼、哈里曼、凡德比尔等人感到厌烦。见面时间必需在 15 至 20 分钟内结束。甚至坐在史怀博右边的约翰·摩根，俨然像一个威严的皇帝，让全场感到很压抑，看样子他只是为了给宴会一点面子，他准备随时就走。新闻界也没把这次宴会当作一回事，更没有打算第二天在报纸上对此事进行报道。

因此，两位东道主与他们的贵宾们，就静静地连续吃完了通常的七八道菜。宴会中很少有人谈话，即使有一些人谈话也是随意的。这些银行家与经纪人，几乎没有见过史怀博，也不清楚他的为人。但是宴席未散，包括财神摩根在内的所有在场的人，均被史怀博的魅力所折服，而 10 亿美元的婴儿——美国钢铁公司——也就在这时就在孕育之中了。

史怀博在宴会上所发表的演说，没有被记录下来，这也许是历史上的一个遗憾。但除此之外，对所有参与宴会者与其所代表的 50 亿美元

资本来说，这次演说产生了非同寻常的力量和影响。宴会散后，听讲的人依然像着了迷似的，尽管史怀博的演说长达 90 分钟。事后，摩根把这位演说者邀请到窗户旁边，两人一起坐在并不很舒适的高椅上，又促膝长谈了一个小时。

史怀博的人格具有强大的魅力，但是更为重要的是，他为扩大钢铁业所提出的计划非常诱人且有可操作性。许多人曾经试图以饼干、钢丝、铁圈、糖、威士忌、石油等制造业联合经营的方式，来说服摩根组成一个钢铁垄断集团。其中，有商场大赌徒之称的约翰·盖兹就曾经劝说他这样做过，但是摩根不信任他；组成一个火柴垄断集团和一家饼干公司的芝加哥股票经纪人摩尔兄弟——比尔和吉姆，也曾向摩根进言，但未成功；假装虔诚的大律师艾尔伯特·加利，也曾继续努力过，但是他人微言轻，根本没有给摩根留下一点儿印象。只有史怀博的演说，终于把摩根带到这个最大胆的并能使金融业与钢铁业都阔步发展的计划中来。对于这个计划，在此之前人们始终认为是想发横财的狂想家在痴人说梦。

一个世纪以来，金融的巨大力量开始导致成千上万经营不善的小型公司与大型公司合并，这是商业枭雄约翰·盖兹一手设计的，他合并了一

连串的小公司，并联合摩根的公司，组成了联邦钢铁公司。

但是与由 53 家合伙人所共同组成、以卡耐基为首结合而成的庞大托拉斯相比，所有其他公司的联合组织都显得微不足道。不管它们如何进行合并，即使是它们的全体合并起来，也伤不了卡耐基超级垄断集团一根毫毛，这一点摩根很清楚。

卡耐基这个神经敏感的苏格兰老人也知道，从匹兹堡的最高点，他看见了摩根的那些小公司企图抢走他的生意，起初他是觉得有趣，后来他感到有些讨厌。当摩根竟猖狂地企图瓜分他的钢铁市场时，卡耐基开始愤怒了，并采取了报复的手段。他决定，他的对手有什么生意，他也要做什么生意。在此之前，他对铁丝、铁管和铁皮等是毫无兴趣的，他只是把这些当作原料的钢材卖给这些公司，无论它们制造什么，他全然不管。现在有史怀博做他的得力助手，他计划要他的对手走投无路。

另一方面，摩根也因此从史怀博的演说中，看到了他的联合公司的未来。没有卡耐基这一巨人参加的托拉斯，便称不上托拉斯，正如一位作家说过，这是一种有名无实的东西。

史怀博在 1900 年 12 月 12 日晚上的演说，虽然没有明确的可操作性建议，但无疑表达了这样一个意思：即使是庞大的卡耐基企业，也可使其归于摩根旗下。他对世界钢铁工业的远景、进行组织改革以提高效率、从事专业化经营、撤销不能赢利的工厂、把优势资本用于投资、节约生产以及运输成本、减少浪费、节约行政部门的开支以及开拓海外市场等问题进行了探讨。

他还告诉在座的听众，在他们习以为常的赚钱方式中，有一些并不是最好的方式。他认为这些大亨们的目的一直是制造垄断，然后提高商品价格，通过这种方式获得高额利润。史怀博对这种制度进行了严厉的批评。他还说，在每样东西都要求扩张的时代，实际这种政策是很没有远见的，这种政策对市场的拓展毫无帮助。他声称，如果要不断开拓新的市场，就必须采用降低成本的办法；不断地进行创新，使钢铁有更多的用途，便可占领世界钢铁贸易的大部分份额。虽然当时史怀博对现代化的大生产根本就没有什么概念，但可以确定的是，他的确提出了一种新型的经营方式。

一次不同寻常的宴席散了。摩根带着史怀博给他描述的美好憧憬回到了自己家里；史怀博则

回到匹兹堡，继续为卡耐基经营钢铁生意；而加利与其他的人则回到了股票交易所，预测下一次的股市开盘情况。

接下来事情取得了不断的进展。摩根花了一周的时间对史怀博的那一席话进行了仔细研究。最后当他确信如果按照史怀博的说法去做的话不会引发公司的金融动荡后，他打算再一次约见史怀博。这一次他发现史怀博竟然有些犹豫。史怀博说，如果卡耐基发现他最信任的公司总经理，一直在和华尔街的金融皇帝暗地里来往，他可能会不高兴的。卡耐基从不亲自去华尔街。于是有个叫约翰·盖兹的人提议：干脆制造一次巧合，当史怀博在费城的贝利旅馆的时候，摩根也“凑巧”在那儿。但是当史怀博赶到贝利旅馆时，摩根却因生病一直在纽约的寓所里不能赶去。因此在摩根的百般催请下，史怀博只身前往纽约到摩根的书房里和他去会见。

现在有些经济史学家们声称，这幕戏自始至终是由卡耐基精心策划的。由史怀博出席的晚宴、他的著名的演说、摩根的书房里史怀博与摩根的约见，均是由这个狡猾的苏格兰人安排的。然而事实恰恰相反。当史怀博被邀请去纽约谈这笔交易时，史怀博对他的老板卡耐基是否会同意

出售公司的提议没有一点把握，尤其是出售给摩根。但是史怀博与摩根会谈时，的确是带了准确而细致的资料。资料上面是史怀博亲手写的各种数据，是他对每个钢铁公司的实际价值和可能的获利能力的估计，他认为每个公司都是新组成的钢铁王国中不可缺少的重要成员。

这些数据被四个人一次又一次地进行分析。四个人中，为首的是摩根，他是坚决相信金钱能够左右话语权的人。另外一位是和摩根一起的贵族似的伙伴罗伯特·培根，那是一位学者和绅士。第三位是约翰·盖兹，是摩根所瞧不起的被利用来作为工具的赌徒。第四位是史怀博，他对于钢铁的生产与销售的知识掌握得非常多，比当时活着的任何一群人知道的总和还多。会议从一开始起就相信了史怀博提出的数据。如果史怀博说某公司值多少钱，那么他说的就一定不会假。史怀博也坚持，只有被他提名的公司，才能列入合并后的公司中。他心中所设想的公司，每一个组成部分都是必不可少但又不是多余的，他甚至拒绝了贪婪的友人打算将其自身公司的负担转嫁到摩根的肩上的提议。

天快亮的时候，摩根站起来伸了伸腰，这时还有惟一的一个问题没有解决。

摩根问:“你有信心说服卡耐基出售他的企业吗?”

史怀博说:“让我试试吧。”

摩根说:“如果你能成功说服他的话,这笔交易我们就这样做定了。”

还有最后一步棋要走。问题是,卡耐基会出售他的企业吗?他会报多高的价(史怀博认为约32000万美元)?他所要求支付方式是什么样的呢?普通股还是优先股?公债还是现金?因为在那个时候,要筹足3亿多美元的现金对任何人来说都是不可能的。

大约一个月后,在韦斯契斯特已经结霜了的草地上,有一场卡耐基和史怀博之间的高尔夫球赛。卡耐基穿着厚厚的运动衫,把头缩进衣领里以抵御寒冷。史怀博则和往常一样,精神振作,意气风发。刚开始时他只字不提有关生意的事。直到两人在卡纳斯的温暖舒适的小屋中坐下之后,史怀博才充分施展在大学俱乐部征服80位百万富翁的说服力,和卡耐基谈起在舒适的环境中安享晚年的乐趣,以及手里拥有大把的美元任他在社交中随意挥霍的舒适日子来。卡耐基被说服了,他取过一张纸片,在上面写上一串数字递给史怀博说:“那么就按这个价钱出售吧。”

卡耐基的报价大约是4亿美元。是在史怀博的32000万美元的基础上，再加上过去两年间企业的全部8000万美元的利润。

后来，在横渡大西洋轮船的甲板上，卡耐基有些遗憾地对摩根说："当时我要是报5亿美元的价就好了。"

摩根笑了笑，说："其实5亿美元我也会买下你的企业的。"

那时在场的人都哄堂大笑。一位英国记者报道，外国钢铁界对如此巨大的合并"非常吃惊"。耶鲁大学校长哈特莱甚至担心，如果不对托拉斯的合并行为进行管制的话，在"今后25年内，华盛顿也许会出现一位皇帝"。但是能干的股票操纵者基恩，却已着手发行新的股票了，而且一开始就劲道十足，所有的虚股——足足有6亿美元——马上就抛出了。卡耐基如愿以偿，终于得了5亿美元。摩根财团也因这一次"操作"而获利6200万美元，其他的参与者们，从盖兹到加利，也或多或少地得了几百万美元不等的利益。

38岁的史怀博则是最大的赢家。他担任了新公司的总经理，并继续控制该公司，直到1930年。

◆财富源自思想

亲爱的读者，你刚刚读到的这则大企业合并的很有启发意义的故事，是欲望能转变为财富的最佳事例。

一个巨大的钢铁集团，最初竟然起源于心里的构想。他的信心、他的欲望、他的想象以及他的毅力，是美国钢铁公司最有价值的东西。这个公司成立后，所得到的钢铁厂和机器以及设备还是次要的事，重要的是经过细心分析之后所得出的结论：只要将各个工厂结合而进行统一管理，就可以使这些工厂资产的价值增高约 6 亿美元。

换言之，史怀博的这个构想，以及他传达到摩根及其他人的心里的信心，价值 6 亿美元。一笔交易有如此大的利润，真让人惊叹。

美国钢铁公司获得了很大的成功，并成为有史以来美国最富有与实力最雄厚的公司之一。它雇佣了成千上万的员工，拓宽了钢铁的使用领域，开拓了新的市场，这一事实足可以证明：史怀博的创意等值于 6 亿美元。

思想是就财富！

你能获取财富的多少，取决于你心里的思想

活动。你对自己越有信心，所获得的财富就越多。当你准备和人进行交易时，无论你开出多高的价钱，都要铭记：先有信心后有成功。

4

自我暗示是思考致富的第三步

发挥你的潜能是你取得伟大成就的重要保证。

什么叫自我暗示？自我暗示就是把对自己提供的刺激，移植进入人的内心世界；自我暗示就是自己对自己的暗示；自我暗示就是思想意识与外部行动两者之间沟通的一种方式。

常识告诉我们，人能够绝对控制通过五官而到达潜意识心智中的物质。但我们也不能就此断定，人始终对这种控制运用自如。事实上，在绝大多数情况下，人们不懂得，或者说不愿意运用自我暗示，这是许多人贫困的原因。

曾经有人打过一个比方，潜意识心智就像花园中一块肥沃的土地，如果不对这块土地进行经常的管理，就只会杂草丛生。自我暗示便是一种控制的工具，运用这一工具，一个人可以自动地

用创造性的思想去培育潜意识。

◆想象你手中拥有巨大的财富

当你开始实践前面第二章所描述的六个步骤时，利用专注的原则是很重要的。

为了帮助你能有效地利用专注原则，我们给你提供几项有用的建议。在开始进行第一个步骤时，先把你的注意力集中在某一个固定的目标上，然后闭上眼睛，想象你已经实实在在地拥有了那些金钱为止。起码每天都要这样做一次。在你这样做时，必须按照“信心”原则，让你自己能感觉到自己已经确实拥有了那些金钱。

有一个很重要的事实是，潜意识会接受任何理念所传达给的命令，然后根据这些命令指导他的行动，尽管这些命令必须一次又一次地不断反复下达才能奏效。按照我们前面所说的，你就能够对你的潜意识运用某种技巧，“因为你相信”，所以必须让你的潜意识具有某种确信，就是你一定能够得到你所想象的财富，而且正在等着你去取这笔财富呢。有了这样的想象，你的潜意识也一定会为你制定一个获取这笔财富的具体计划。

不要等待用服务或商品换取财富，而是马上

暗示自己你已经拥有了这些财富。而且，你的潜意识向你提供的应该是一项或多项可行的计划。还必须指出的是，一旦制定出这些计划，就应该马上把它们付诸行动。有可能这些计划出现时，是以“第六感”的形式出现的，就像是灵感一样在你的心头划过。你一定要认识这种灵感的存在，而且一旦认识到以后，必须马上就采取行动。

还要提醒一点的是：当你在制定把欲望转变成财富的计划时，一定不能完全相信你的“理性”。因为你的推理能力是有缺陷的，也许还是错误的，如果你完全依赖它，它就有可能让你失望。

在你试着闭上眼睛想象你去积累财富的时候，一定要认识到你自己必须为这笔财富付出努力，或者你为了这笔财富所必须付出的代价，这是非常重要的！

◆激发你潜意识的六个秘诀

总结提炼在前面第二章中论述的六个步骤，并结合本章所包含的各项原则，对如何激发潜意识作出以下总结：

一、找一个安静的地方，晚上则不妨躺在床上，闭上双眼，反复大声地说出来——至少你自己能够听得见——你决心积累的财富数目、积累的期限和为取得这笔财富而决心付出的代价等。当你实行这些原则时，你就会仿佛看见自己已经拥有了这些财富。

举个例子：假设你决定在 5 年后的某日拥有 5 万美元，而且你想通过以推销员的方式为别人提供个人的服务来积聚这 5 万美元。那么你书面的决心应当包括采用这种形式：

我决心到某年某月某日，挣到 5 万美元，我必须努力用不同的方式在这段时间里挣到这笔钱。

为争取挣到这笔钱，我决定向别人提供我能力所及的最佳服务。

我相信我一定会拥有这笔钱的。我对自己的信心是如此强烈，我现在就能够看到这笔钱财在我的面前了。当我能够提供我决心争取这笔财富的各种服务时，这笔钱就会按我计划的比例交到我的手中来。我在筹划着一项计划，这项计划会给我带来这笔财富。一旦这项计划已经制定出来，我就立即根据它来采取行动。

二、每天早晨和晚上，都反复地朗诵这一份

决心，直到你凭想象就能看见这笔你一心想得到的金钱为止。

三、把你的决心书，放在你一睁开眼就能够看到的地方。

一定要牢记：你在按这些指示行动时，是在实践自我暗示的原则，同时也是在给你的潜意识下达命令。还要牢记的是，你的潜意识只有在接受的是情感化的指示，并在充满“激情”的情况下，它才能按照指示采取行动。在这所有的情感中，信心是影响力最大的一种，而且获得的成果也是最大的。

刚开始实施这些指示时，看起来这些指示也许是抽象的，但不要紧。不管开始时它们看上去多么抽象或不切实际，都要按照这些指示去做。如果你能坚持下来，一个崭新的充满活力的世界，很快就会呈现在你面前，并会在你的精神上和行动上体现出来。

你遇到的每个逆境，
每次失败，
各种烦恼，
都会给你带来等价或更大利益的回报。

5

专业知识是思考致富的第四步

知识分为两种：即一般知识和专业知识。一般知识范围广泛而且种类繁多，但这种知识的积累对财富的壮大并没有很大的帮助。比如著名大学里的教授们都拥有丰富的知识，但大部分教授都不是很富有，原因就是他们通常专注于传授知识，却不善于组织和利用他们拥有的这些知识。

知识本身并不能生产财富，一个人只有把知识加以充分地组织和运用，并加以实际地行动和计划，才能达到积累财富的目的。成千上万的人对“知识就是力量”产生了误解而感到很困惑，这是因为对一些事实缺乏了解。知识就是力量，这意味着，知识还仅仅是“潜在的”力量。只有用知识组织成明确的行动计划，并有一个明确的目标加以导向时，知识才能成为真正的力量。

我们的教育制度的最大失败的地方，就在于

学生们获得了知识以后，不会组织知识和利用知识。这是所有的教育制度都存在的一个有着重大缺陷的环节。

人们过去都有一个错误的认识，认为亨利·福特受过的正规的“学校教育”很少，所以认为他不算是一个受过“教育”的人。犯这种错误的人，就在于他们太不了解“教育”的真正意义。教育一词起源于拉丁文的“Educo”，最初的含义是引出从内向外的发展，也就是内心培养的意思。

一个受过良好教育的人，并不一定就是具有广博的一般知识或专门知识的人。但一个受过教育的人，则一定是思想意识有相当发展的人，他能够得到他所希望的任何东西或同等价值的东西，却不会侵犯别人的权利。

◆没有受过正规教育的人成为巨富

在第一次世界大战期间，芝加哥的一家报纸连续发表了几篇社论，在这些社论中，他们说福特是“无知的和平主义者”。福特对这种称谓表示反对，他还控告该报毁坏了他的名誉。这桩诉讼案在法庭开庭的时候，报纸请的律师请求辩

护，而且要求福特本人出庭作证，以向陪审团证明福特的无知。这位律师问了福特很多不同的问题，这些问题，都只是为了让福特自己来证明，也许福特在汽车制造方面有相当的专门知识，但在其他方面，他只是一个无知的人。

比如律师向福特提出了以下的很多问题：

“班尼迪克·亚诺德是谁?”“英国派出了多少军队到美国镇压 1776 年的叛乱?”福特在回答后一个问题时说：“我不知道英国派出的士兵的确切数字是多少，但是我知道，派出的士兵远比活着回去的多。”

以至于到后来，福特很不耐烦回答这一类问题了，每当回答一个很没有礼貌的提问时，他就倾身向前，用手指着提问的律师说：“你刚才问的这个愚蠢的问题，如果我真的想回答的话，或者说回答你问的其他的任何问题，那么就让我提醒你，我的办公桌上有一排电钮，只要我按下某一个电钮，我就能把我的助理人员叫来。只要我想知道，对于我花费了巨大心血而建起来的企业所存在的问题，他们就都能回答。现在就请你告诉我，既然我的助手们都能提供我所需要的任何知识，难道仅仅是为了能够回答你的这些问题，我就应该让这些毫无意义的东西塞满我的头脑

吗?”

这确实是一个很完美的回答。

律师被问得哑口无言。法庭上没有一个人不认为这话是出自一个有教养的人之口，而不是一个无知的人能作出的回答。受过教育的人，知道他需要知识时可以从什么地方得到，也知道怎么去组织这种知识，使之成为明确的行动计划。在他的“智囊”团的协助下，亨利·福特成为美国最富有的人士之一，他拥有他所必需的大量的专门知识，而且对这些知识运用自如。至于在他自己的心里究竟有没有这些知识，这已经不是很重要的了。

◆怎样才能利用知识赚钱

首先，要明确你所需要的专门知识有哪些以及你需要这种知识的目的是什么。通常，你所需要的知识主要取决于你人生的主要目标是什么以及你努力奋斗的目标是什么。首先是解决这个问题，其次是你必须对你想依靠的这些知识来源要有准确的认识。相对来说比较重要的来源主要有：

一、自己的经验感受和教育；

二、与别人（如智囊团）的合作可能得到的经验和教训；

三、在大专院校（以多种方式进入其中学习）所获得的知识；

四、公共图书馆（从书籍上可以学到各种完备的知识）；

五、专业培训课程（特别是夜大与函授学校）。

知识一旦获得，就必须将其加以组织和利用，并通过制定切实可行的计划用于实现既定的目标。只有把获得的知识运用于有价值的目的，知识才会具有真正的价值。

假如你还在考虑是否多接受一些正规的学校教育，那么最首要决定的是，你寻求所希望的知识究竟是为了什么目的，然后再进一步明确获得这些知识的可靠来源有哪些。

我们见到的各行各业中的成功人士，从来都不会停止追求和他们的主要目标、事业或职业相关的各种专门知识。有些人认为学校教育一旦完成，知识的获取也就到尽头了，这种人通常说来是不会成功的。因为，学校教育只是教给一个人知道怎样去获取对自己有用的知识和获得这些知识的途径而已。

“今天流行的是专业化!”在一则新闻报道中，前哥伦比亚大学的就业辅导组主任罗伯特·摩尔曾经特别强调这个事实。

◆做最需要的人才

每个公司在选择适合他们的人才时，一般最需要的都是一些在某个领域有专长的人——商学院毕业的会计与统计师、各类工程师、记者、建筑师、化学师，以及公司的未来领导者。

在校园里有些学生非常活跃，由于他们的性格使然，他们能与各种各样的人友好相处，他们的学业也很优秀，这比那些一心埋头读书的学生要优秀若干倍。这些学生，因为具备各方面的素质，很受各个公司的亲睐，有时甚至会同时接到几个单位的聘请函。

一家大型的工业公司的领导曾经致函摩尔，在谈到招聘毕业班的人才时说道：

“我们怀着很大的兴趣去物色一些在管理工作方面有光明前途的人才。所以我们特别强调的是，一个人的性格、智慧与人品比他的特定的教育背景要重要得多。”

◆关于“实习”的建议

摩尔在提倡应当建立一个学生们应在暑假期间到办公室、商店和各行各业去“见习”的制度，他说，在大学里完成了两到三年的学业以后，应当要求每一个学生都“选定一个明确的主要学科，并设法不要让学生们在不是专门学科的课程上，漫无目的地浪费他们的宝贵时光”。

他还说：“现在大专院校都面临各行各业都迫切需要专门人才这个问题。”他还督促教育机构应该对就业的辅导负起更重要的责任。

对于需要进行专业教育的人来说，最好而实际的办法是进夜校学习。各种用函授方法进行教学的学科，只要是在美国邮件能送达的地方，就都可以进行专业培训。在家里学习的好处之一，是能够实行有计划有弹性的学习，在闲暇之余也能坚持进修。在家里学习的另一个好处是，如果选择的函授学校得当，那么在学校所提供的各门课程中，你都可获得充分的咨询条件和做更多选择的机会。这些机会对于迫切需要专业知识的人来说，是无价之宝。而且不管你身处何处，你都能感受和分享到这种好处。

◆来自收费机构的教训

通常来说，不用付出力气和不用付出任何代价就可以得到的东西，总是不会受到重视和珍惜。比方说我们的公立学校，提供的条件是比较好的，但往往却得不到预期的效果，其原因大概就在于此吧。而函授学校是高度组织化的事业机构。相对来说它们的收费比较低，因而它们只好要求立即付款。一名学生不管他学习成绩的好坏，学费都是非缴不可的，因而产生一种功效，那就是本来想放弃的学生，也不得不跟着把课程念完。

40 多年以前，我就从经验中领会了这种教训。我曾经参加一个广告专业的函授班，读了一段课程以后，就想停下来不再读了，但是学校总还是不断地派人来收学费，也不管我是不是继续读下去，学校都坚持来收费。于是我想，既然我非缴学费不可（在法律上我有付学费的义务），那么我何不读完这些课程，以期学有所值呢？当时我也觉得这所学校的这种收费制度是不是太不合理了？但是到后来，我发现这种收费制度使我受益匪浅，它成为我所接受的培训中最为可贵的

一部分，而且这个教训是我在学习之外获得的。也是因为这种收费制度，我才没有放弃而是继续学习，最终我完成了我的课程。

◆拥有更多的专门知识

美国的教育体制在全世界的公立学校制度中来说是最为庞大的。我们知道人都有一个奇怪的通病，那就是只有对自己付出了代价的东西才会倍加珍惜。美国免费的学校和免费的公共图书馆，给我们留下的印象并不很深，“因为它们是免费的”。这也是为什么很多人在离开学校走上工作岗位后，发现仍然需要接受额外的训练。这也能解释为什么雇主对那些曾经接受过函授教育的雇员情有独钟。因为雇主们从他们的经验中知道，凡是那些有决心牺牲很多闲暇时间在家里自修的人，都具有某种担任领导工作的气质。

大部分人都有一种无可救药的毛病，那就是缺乏野心！对于我们普通人来说，尤其是有固定薪水的人，假如他能够长期持之以恒地有计划地在闲暇之余，做些自修的工作，那么就不会长期地呆在一些不起眼的岗位上。他的自修能为他今后的发展扫清许多障碍，同时也能赢得那些能让

他踏上成功之路的人们的好感。

函授学校自修的这种培训方式，尤其适合正在工作的受雇人员。这是因为在离开学校后，他们发现自己还应该获取更多的专业知识，但又苦于没有足够的时间再回到学校去学习，这种方式就是最为适宜的了。

史德华·维尔对自己的人生规划是做一位建筑工程师，而且也在不断地朝这个方向去努力。但是经济危机的爆发导致市场机会减少，他的收入在不断地下降。他对自己又重新衡量了一番，然后下决定改行去学法律，于是他又回到学校去选修课目，准备自己做一位商业律师。他不但完成了学习训练，而且通过了律师考试，他很快就创立了一个收益不少的律师事务所。

为了保持这个说明的完整性，又考虑到有人可能会找借口说："我要养家，我没有时间回学校去学习。"或者说"我已经太老了。"我决定再补充一点资料加以说明：维尔再回到学校时，已经40多岁了，而且已经有了家眷。另外，他在选修这门高度专业化的课程时，曾经慎重地考虑过选择对这些课程教学水平最高的大学。大多数法律专业的学生通常需要4年才能完成的课程，维尔只花了两年的时间就完成了。懂得如何去

"购买"知识的人是一定会有回报的！

◆一个简单的主意产生的成果

下面我们来看一个很特别的事例。

某杂货店的一名推销员突然被解雇了，他失业了。好在他还有一点记帐的基础，于是他就开始选修会计课程，并开始经营起自己的生意来。就从曾经雇用过他的杂货店开始，他相继与百余家小商店签订合同，给他们记账，每个月向他们收取低廉的手续费。他的这种做法很实在管用，不久以后他就需要在一辆轻型的送货卡车上设立一个流动的办公室，装备了最新的记账器。他的这个主意给他带来了成功，他现在已经拥有很多在汽车上的流动会计办公室，雇用了不少助手帮助他计帐，而那些小商店也能够花费最少的钱，获得最佳的服务。

这名推销员的成功之处就在于专门知识加上想象力。想出这个生意的人去年一年所交的所得税，几乎是他在失业时那位杂货商付给他的工资的 10 倍。

而这个成功的生意，就是从一个成功的主意开始的！

在这位推销员放弃推销时，他有了这个改行为“批发”记账生意的主意。当时我向他提供帮他解决失业问题的计划时，他马上就说：“我很喜欢这个主意，但是我不知道怎样才能把这个主意变为现实。”也就是说，他不知道在拥有“簿记知识”后怎么来利用这种知识。

接下来的问题就很容易解决了。他请了一位能撰写文章的年轻妇女帮助他，他准备了一份很有吸引力的小册子，列举了新的簿记制度的各种优点。他把文字工工整整地打印在纸上，然后把这些小册子散发出去，把他这种新行业的故事有效地传播出去。没有多久，这位簿记员接到的记账工作已经够让他忙得不可开交的了。

◆制定一个能让你获得理想工作的计划

在全国各地有成千上万的人们都需要推销专家的帮助，这位专家必须有能力策划富有吸引力的宣传小册子，以用来推销服务。

我们在这里提出的构想，是因为需要而在紧要关头所想出的解决办法，这个办法服务的对象并不是某一个人。显然易见，想出这个主意的这位女士，是有着很丰富的想象力的。她看到了她

的创新建议的前途，她认为这可以成长为一种新兴的行业，为人们提供服务。

第一个“出售个人服务”的计划迅速取得成功，这让这位充满精力的女士得到极大的鼓舞，于是她马不停蹄地采取了第二步行动，用同一种方法她为刚刚大学毕业而没有找到工作的儿子解决了同样的问题。她为她儿子做出的策划，是我所见过的推销个人服务的最佳典范。

当这份策划做完以后，呈现在我们面前的是一份近 50 页、文字打得工工整整、看得出来是经过很好组织的计划书，计划书里详细描述了她儿子的天赋能力、学校教育、个人经验和一些无法详述的各种其他资料。这个计划书不但详细描述了她儿子所希望的职位，还附有极佳的文字说明，描绘了她儿子担任这个职务后的工作计划。

准备好一份完备的计划书需要好几个星期的时间，在这段时间里，这位女士差不多每天都派她儿子到公共图书馆去查阅资料，以便最有利地制定他的个人服务出售计划。她还派他到有可能雇用他的雇主那儿去，从他们那里收集关于经营方法的重要资料，这些资料对拟订他所希望的职位的工作计划有很大的帮助。做完这份工作计划后，又附列了六七项很好的建议，提供给雇用他

的人。

◆不一定要从基层干起

有人还是禁不住会问："有必要费这么大的劲找一份工作吗？"

我的回答是："想要做好一件事就永远不能嫌麻烦！"须知，这位女士为她儿子准备的计划书，帮他找到了他希望的工作，而且在第一次面谈时就成功了，并且薪水都是完全依照他的要求支付的。

另外——这也是很重要的一点——这个职位并不需要这位年青人从基层干起，而是从一开始就是经理，当然是资历最浅的，但他拿的是经理级的薪水！

"怎样才能做到这一点？"

道理很简单，这位青年一开始申请工作的时候所提供的这份经过策划的自我推荐书，至少为他节省了 10 年的时间。如果他遵从"从基层开始慢慢往上发展和升迁"的规律的话，想取得他一开始就得到的职务，非要经过 10 年的时间不可，而且还必须是运气不错。

从基层开始慢慢往上发展和升迁，这听起来

似乎很有道理，但是一个充分的理由就足以驳倒这一论点：太多的人都是从基层干起，但是很难在其中展露头角让你的主管发现你的过人之处，所以这些人始终留在基层。还应当牢记的是：从基层的角度看问题，结果总是令人泄气和沮丧的，日子长了就会消磨一个人的斗志。这也就是我们所说的听天由命，也就是说，我们被动地接受我们的命运，因为我们养成了例行公事的习惯，到后来这种习惯变成了生活的一部分而难以改变时，我们已经没有能力抛弃这种习惯了。这就不难理解为什么值得从高出基层一两级的层次开始起步了。当一个人开始这样做时，他会养成观察注意四周环境的习惯，观察别人是如何走过来的，因此当机会来临的时候就不会错过而是毫不迟疑地抓住它了。

◆充分利用不满

为了更好地理解我这句话，还是用丹·哈宾的例子来做说明吧。他还在大学时代，就已经当上了在 1930 年赢得全国冠军的圣母足球队的经理，该队的教练是已故的纽特·洛肯。

哈宾读完大学时，经济正处于萧条时期。工

作机会因为经济危机而大大地减少了，所以他直到在银行与电影界里虚度了一段很长的时光以后，才找到了他的第一份看起来有前途的工作——推销电子助听器，报酬采用佣金制。没有任何基础的人一开始也都能胜任这份工作，哈宾很清楚地认识到了这一点，但是他也认识到了，这份工作是他崛起的一个机会。

他销售助听器的业绩很不错，他的出色引起了与他们公司长期处于竞争地位的“侦听器产品公司”董事长安德鲁斯的注意。安德鲁斯很想知道这个与历史悠久的侦听器公司竞争并抢走了大量客户的哈宾，到底是个什么样的角色。他把哈宾召来进行了一次会谈，会谈完毕后，哈宾已经是侦听器公司新的销售经理了，专门主管“侦听器部门”的业务。然后为了考验青年哈宾的能力，安德鲁斯到佛罗里达州去了 3 个月，让哈宾一个人在他的新工作中自主沉浮。他并没有消沉！纽特·洛肯的“世界偏爱胜利者，无暇顾及失败者”的精神在鼓励着他，他在他的工作中灌注了他全部的精力，并取得了很大的成功，他因此而被推选为公司的副总经理。大部分人如果以 10 年的诚恳工作能获得这一职位就已经是足可自傲的成绩了，而哈宾却只用了短短的 6 个多月

时间。

在这里我想要强调的一点是：我们是升职还是继续停留在基层，都是由自己具备的条件决定的。如果我们能充分利用这些条件，我们就能升迁。

◆把你的同事变成益友

我还要强调一点的是：一个人的成功和失败绝对是他行为习惯的结果！我坚定地相信，在哈宾与美国最伟大的足球教练朝夕相处的日子里，他的心里就冒出了出人头地的欲望，这种欲望曾经让圣母足球队成为鼎足于世界的球队。崇拜英雄有益于给自己树立目标，但是你崇拜的一定要是一位成功者。

我相信不管成功与否，我们的同事都是个很重要的因素。我可以用我儿子布莱尔向哈宾求职的事情来证明同事的重要性。当时哈宾给出的底薪，只有布莱尔在另一家竞争公司所能支付的一半。当时我凭我做父亲的身份给他施加了一点压力，劝他接受哈宾公司提供的职务，因为我相信，和一个不肯向逆境妥协的人共处，那是一笔不能用金钱来衡量的人生财富。

理所当然的每个人都会认为基层是一个单调乏味的地方，所以我特意抽出时间来说明，怎样凭借正当的计划，避免从基层干起。

◆凭借专门知识定能使创意有所收获

那位女士在为她的儿子拟定“出售个人服务计划”以后，现在正接到来自全国各地的信件，请求她为希望出售个人服务来挣钱的人们拟定类似的自我推销计划。

千万不要以为她的推销计划仅仅是要了一点聪明的推销术，就能使她帮助许多人出售他们本来以较低价格出售的服务，转而得到较高的报酬。她在制定计划时能做到兼顾购买服务者与出售服务者双方的利益，因此她拟定的计划，通常是皆大欢喜，雇主们虽然支付了较高的薪水，却仍然能为收回的丰厚报酬而觉得有所值。

如果你有足够的想象力，并为你的个人服务寻找一条更好的出路，那么这个建议也许就是你一直都在寻找的。比起在大学里接受多年教育的普通医生、律师或工程师的收入来，这个想法所能产生的收益要大得多。

所以一个好的主意是无价的！

而支持这所有主意的支柱是专门知识。很遗憾的是，那些没有拥有大量财富的人，他们都有丰富的专门知识，但欠缺创业的好的构思。好的构思只能通过想象才能得到，想象力能把专门知识与现实需求组合成为一种有组织的计划，这是产生财富的一项必要条件。

如果你有足够的想象力，那么本章给你提供的主意，足以成为你迈向财富的第一步。

一定要牢记：专门知识是随处可见的，而创意则是发自心灵的东西！按照我说的计划去做，你就可以免于从基层开始奋斗。

6

想象力是思考致富的第五步

你需要的机会，随时都在你的想象中等候你。

想象力就是一个大熔炉，人类所有的计划都是在这个工厂中铸造成品的。人们凭借想象力的翅膀让自己的灵感、冲动与欲望具有了具体的形象和行动。

所以，我们可以说，人能够创造他所想象到的任何东西。

回到过去的50年，人类就是凭借想象力，发现并加以利用的自然力量，比起在此之前人类全部的历史中所发现与利用的自然力量的总和还要大。人类征服了天空，与人类制造发明的飞行物相比，鸟类已经很落后了。在数百万英里的距离以外，人类已经开始分析和测量太阳，在想象力的帮助下而划定了太阳的物理、化学成分。在

交通运输上，人们已经能够以超过音速的速度旅行。

在想象力的利用上，人类还远没有达到它的顶峰。人类还只是刚刚发现了他有想象力，并对此作了最基本的利用而已。

◆两种不同的想象力

根据想象力的功能来划分，可以分为两种。一种是综合性想象力，一种是创造性想象力。

综合性想象力：这种能力能把一个人原有的各种观念、构思或计划，组合成一种新的合成物。这种能力只是把所吸收的经验、教训和观察作为材料来利用，但没有创造出新的东西来。大部分的发明家都是利用这种想象力来进行创新的。

创造性想象力：凭借创造性想象力，人类能让有限的知识和无穷的智慧得到直接的沟通；凭借创造性想象力，人类能产生预感和灵感，它把一种新的意念传达给人，并使人的潜在智慧与能力得到沟通。

创造性想象力是自然而然产生的。在思维紧张工作并受到欲望的强烈刺激的时候，它就会自

发地起作用。

创造性想象力使用得越多，人就越具有创造性。

为什么我们总说企业界、金融界的领袖和音乐家、诗人和作家等，他们很伟大，就在于他们在综合性想象力的基础上发挥了创造性想象力。

欲望只是一种思想，一种冲动，它是模糊的和转瞬即逝的。如果你不能把它变为有形的物质，它就永远都是抽象的、没有价值的。因此，你必须再加工你的欲望，使之更完善、更富有创造性与创造力！

◆怎样实际运用想象力

创意是所有财富的起点，它也是想象力的产物。我们来看看几个曾产生出巨大财富的著名创意，就可以看出想象力在积累财富中的作用。

神话般的财富！

大概在 50 多年前，一位乡下医生赶着马车进城了。把马拴好后，他就悄悄地从后门溜进了一家药店，和药店里的一位年轻伙计谈起生意来。

这个乡下医生和伙计在柜台后面小声地交谈

了1个多小时，医生就出去了。他从马车上取下一个旧的黑色大锅和一根大木片（用来调和锅内的东西）。

店伙计仔细查看了大锅，就从口袋里掏出一卷钞票递给医生。这卷钞票一共是500美元，这是他的全部积蓄。

医生递给他一张纸片，纸片上写着一个秘方。这张纸片上的字，其价值之大，甚至足以赎回被扣作人质的国王！只有这个神奇的秘方能让这口大锅沸腾起来。当时，这位医生和年轻伙计，都不知道神话般的财富就会从这个锅子里流出来。

医生愿意以500美元的价格出售这套设备和这个秘方，青年伙计愿意为了一张纸片和一个旧锅子，用所有的积蓄来碰碰运气。使他做梦也没想到的是，他的投资让这个锅里流出来的财富，超过了阿拉丁神灯所产生的奇迹！

年轻伙计“真正购买的”其实就是一个创意！

旧锅、木片、纸片上的秘方，表面上看来是偶然得到的东西。但使这个锅子的奇异效用得以发挥的，却是在它的新主人将一种连这位医生也不知道的成分加入秘方之后才开始的。

想想看，你能不能猜到小店伙计在秘方中加入了什么，让锅子流出财富？这是一个真实的故事，但情节却比虚构的小说还要离奇。这个真实的故事起源于一个创意性想象。

我们来看看这个创意给小店伙计带来了多少财富。这个创意不但让数以百万计的人们来分享锅内的东西，而且还将继续为全世界的男男女女创造着巨大的财富。

这个旧锅现在是世界上最大的食糖消费者之一，它为种植甘蔗、炼糖以及食糖推销业的工作者带来了成千上万个固定的职业。

这个旧锅每年消费的玻璃瓶数以百万计，它也给大批玻璃工人带来了就业机会。

这个旧锅给全国无数的店员、速记员、打字员和广告专家创造了就业的机会。它曾让数十位创作这种产品广告画的艺术家名利双收。

这个旧锅还使美国南方的一个小镇变成了南方的商业大都市，让城内的每个行业和每个市民都得到了实际的利益。

这个创意的影响之大，甚至已使得世界上的所有文明国家都受益。而且它还在不断地为那些接触到它的人们创造财富。

从这个锅里流出来的财富，创建并维持了美

国南方一所著名的大学，成千上万的学子为求取功名，在这所大学里接受教育。

如果这个古老的旧锅能说话，那么它一定会用各种语言讲述各种令人兴奋的故事：爱的故事、事业的故事和每天还在受这种产品激励的职业男女的故事。

当然作者也有这样的故事，因为作者本身就曾是故事的一部分。这个故事开始的地方，就在离药店伙计买下这个锅不远的地方。作者和他的妻子的第一次相遇就在故事发生的地方，她是第一个把这个神奇的旧锅的故事告诉作者的人。当作者请求她嫁给自己时，他们正在喝着那个锅子里的产品。

不管你是谁，不管你在哪里生活，也不管你从事的职业是什么，你每次看见“可口可乐”这些字样时，你就应该会想起这个从一个简单的创意中产生的巨大财富王国，和那位药店伙计阿沙·甘德勒以及在那秘方中掺进去的神秘成分，这都是想象力立下的汗马功劳！

现在让我们停下来，好好地静想片刻，这件事情是怎么发生的？

同时还要记住，本书讲述的迈向财富之路的各个步骤，依靠的都是一种媒介。可口可乐通过

媒介，把它的影响力扩大到了世界上的每个城镇、村庄和十字路口及每一个角落。你能够产生任何念头，如果它像可口可乐一样正确和有价值而富有远见的话，你也有可能再创造出一项世界性的辉煌记录！

◆假设我有一百万美元

下面这个故事就是对“有志者事竟成”这个哲理最好的证明。这个故事是已故的很受人尊重和爱戴的教育家与传教士弗兰克·根绍鲁士跟我说的。

当根绍鲁士还在大学里读书时，他就发现教育制度中存在很多的缺陷。他想，如果他能当上校长的话，他一定会完善这些教育制度。

于是他下定决心要建立一所新的大学，他决心在这所大学里不受传统教育方法的羁绊，别具一格地按照他的主张行事。

但是为了实现他的这个计划，需要 100 万美元资金！他到哪里去找这样的巨款？这位有抱负的青年传教士的大部分思想和精力都集中到了这个问题上。

但时间过去很久了，他筹款的事却毫无进

展。

每天晚上，都想着这件事上床；每天早上，他又想着这件事起床。不管他走到哪里，这个念头总是和他形影不离。他在心中不断琢磨，以至于这个想法成为了他魂牵梦绕的“意念”。

作为哲学家兼传教士的根绍鲁士，和所有的成功人士一样，深深地懂得树立一个“明确的目标”才是一个人成功的出发点；他也明白，一个人只有以炽烈的欲望作后盾，明确的目标才能富有生命和力量。

这些道理他都明白，但他还是不知道从哪里以及怎么才能把这100万美元弄到手里。对大部分人来说，随着时间的流逝，慢慢地就会放弃或者断绝这个念头，还会对自己说：“虽然我的想法是好的，但我也没办法，因为我也许永远都不能得到自己所需要的那100万美元。”但根绍鲁士却不是这样想的。他谈到了他在这以后的一段经历：

在一个星期六的下午，我坐在房间里冥思苦想怎样才能筹到这笔钱来实现我的计划。我一直都在想，已经想了快两年了，但是我除了想之外，却没有采取任何行动！

我想该是行动的时候了……

就在那一瞬间我下定了决心，我一定要在一周之内得到我需要的 100 万美元。怎么才能做到？这对我并不是最重要的。重要的是，我下定了在一个确定的时间里要得到钱的这个“决定”。我还要告诉你，我在作了这一番决定以后，心里出现了一种前所未有的安宁的感觉，这是在以前我从来没有体验过的。在我的心里好像有人对我说：“为什么你早不下决心作这个决定？财富一直在等着你呢！”

事情就这样开始了。我马上就打电话给报社宣布我第二天的早晨要做演讲，题目是《如果我有 100 万美元我会做什么》。

我立即开始起草讲稿，我必须坦白地说，起草工作并没有想象中那么难，因为我对这次讲演的准备已经快两年了。

在午夜之前，我就已经完成了讲演的草稿，并带着自信的微笑安稳地上床睡觉了，因为我看见我已经有了 100 万美元。

第二天清晨起床，我开始进浴室淋浴。然后，又重复念了一遍讲演稿，并跪下来祈祷我的讲演能引起那些有能力提供这笔钱的人的注意。

在祈祷的时候，我又产生了即将拥有这笔钱

的神秘感觉。在兴奋的情绪的鼓动下，我出门时居然忘了带讲演稿。当我站到讲台上，正要开始讲演时，我才发现自己犯下的错误。

已经来不及回去取讲演稿了。幸运的是，还好我没有回去取讲演稿。我一站到讲台上开始我的讲演时，我闭着眼睛就把自己内心深处所有的话都倾吐了出来。我觉得自己不仅是在对听众说话，而且也是在对神说话。我尽情地描述如果我拥有 100 万美元我会做什么。我在全心全意地描绘着我心中的计划，我讲述着要成立一个伟大的教育机构，在那里青年人能够学到一些实用的东西，并能够陶冶他们的心灵，让他们的智慧得到开启。

当我讲完坐下来以后，从倒数第三排的座位上，有一个男子慢慢地站起来，并走向讲台。天哪，我不知道他将要干什么！他走到我面前并伸出手说："牧师，我欣赏你的讲演。我相信如果你有 100 万美元的话，你一定能做到你所说的事。为了证明我相信你和你的讲演，我希望你明天早晨能到我的办公室来，我会给你 100 万美元。我叫菲利浦·亚莫尔。"

我第二天就去了亚莫尔的办公室，得到了梦寐以求的那 100 万美元。

根绍鲁士用这笔钱创办了“亚莫尔理工学院”，就是现在的“依利诺州理工学院”。

拥有这 100 万美元的意念，让他拥有了 100 万！而这个意念的背后是一种欲望，年轻的根绍鲁士把这个欲望在心中孕育了两年。

这是一个很重要的事实：在他心里下定了要获得这笔钱的决心以后，竟然在制订了行动计划之后的 36 个小时以后，他就拿到了 100 万美元！

年轻的根绍鲁士朦朦胧胧地想着那一百万美元，以及想着得到它的那渺茫的希望，这些都没有什么过人之处。不但以前有人这样想过，以后也还会有人会这样想。但他的过人之处就在于，在那个有纪念意义的星期六，他决心把所有的想法都抛到脑后，毅然说：“我一定要在一个星期之内得到这笔钱！”

根绍鲁士获得一百万美元的这个法则，到今天也还在继续发挥它的作用，它完全可以为你所用！这个普通的法则在今天的效用还是和当年青年传教士使用它时发挥的效用一样。

◆怎样让创意化为财富

有些人到今天还认为只有勤劳与诚实才能带来财富，如果你也是这样的话，那么就请你赶快把这个念头抛到脑后吧！这不是真理！当大笔的财富到来时，决不仅仅只是勤劳和诚实的结果。除了勤劳、机遇或幸运，更重要的是它对确定目标和计划的反应。

一般来说，受想象力激发并开始行动的思想冲动就是意念。所有善于推销的推销员都知道，在无法推销商品的地方，意念却能得到普遍的推广。普通的推销员并不懂得这个道理，所以他们也只能是普通的推销员。

一个专门出版廉价书的出版商发现了一个事实，这个发现对所有的出版商都具有很大的价值！他注意到很多人买书，买的都只是书的名称却不是书的内容。只要把一本滞销书的书名改动一下，它的销售量就会大幅度增加。所以他经常把滞销书的封面撕下来，把新封面装贴上去。

这件事看上去是如此的简单，但它却是一个创意和想象力共同的产物！

创意是不能用标准的价格来衡量的，它是由

创意者自己来划定价格的。如果他够聪明的话，他就能得到他所想要的价格。

几乎所有关于巨大财产的故事，都是从一位创意者和一位创意推销者之间的紧密合作作为开端的。紧紧围绕在卡耐基周围的人就是这样的，他们精诚合作，有人出主意，有人去执行，从而使他们的合作能取得传奇般的财富。

很多人都期待自己的生命中能有爆发的机会。也许上天会给你一个机会，但是最可靠的机会却是在于自己而不仅仅是依赖幸运。我在我自己的一生中就曾经有过一次很好的运气，但和这个好运一起变成财富的，就有我曾为之付出了25 年坚定不移努力的代价。

这次好运是从我有幸会见并得到安德鲁·卡耐基的帮助开始的。在我和卡耐基的会见中，卡耐基启发我把那些成功的原则加以组织，并把它组织成为一种成功的哲学的念头。从那以后，千千万万人从我 25 年所从事的研究中获得了启发并获得了巨大的财富，而这一切的开始也只不过是一个任何人都能创造的意念。

卡耐基确实给我带来了好运，但是这个明确的目标和 25 年来坚持不懈的努力，又是从何而来的呢？面临巨大的失望、沮丧、失败、批评和

各种困难时，一个普通的愿望是很难战胜这些的，只有当它是一种炽烈的欲望、一种深深的痴迷和执著时，这一切才有可能成为现实！

最初卡耐基在我心中种下这个创意时，它还只是一颗需要百般培养浇灌才能生存下去的种子。当这颗种子在它自己的力量下发芽茁壮成长时，它就又反过来劝导、培养和驱使我了。创意都历经这样的过程：先是你赋予“意念”以生命并使之行动，然后它们才有自己的力量，去扫清所有的障碍。

创意是一种无形的力量，这个力量远远大于产生创意的头脑。当头脑归于尘土以后，创意却仍然生机勃勃。

想象是你意念的加工厂，它能够把你的意识能量转化为财富和成就。训练你的创造性想象力，它能为你创造巨大的财富。

7

计划是思考致富的第六步

不妨让我们来回顾一下，现在你已经知道，人所创造出的每一样东西，都是以欲望为先决条件的，欲望只是这旅途中的第一站，然后再从抽象到具体，进入想象力的工厂，在这个工厂里创造并制定实现欲望的计划。

以下方法也许可以帮助你制订切实可行的计划：

一、你必须把自己和你所需要的人联系在一起，以制定和实现你积累财富的计划——为实现这一点，你需要利用本书后面“智囊”一章中所讲述的法则（千万不要轻易忽视这项原则，一定要严格遵守）。

二、在形成你自己的“智囊团”之前，你要估量你对这个组织中的每个人应该付出一些什么

样的代价，才能取得和他们的合作。天下没有免费的午餐，也没有人天生会为你工作而永远不要报酬。聪明的人也决不会要求或期待别人为他工作而不需要支付必要的报酬，当然报酬的支付形式有很多，并不都是用金钱来表现的。

三、在即将作出的安排中，至少要每周和你的“智囊团”人员见面两次。可能的话，你可以尽量多地和他们会面，直到完成了你积累财富的计划为止。

四、你应该和“智囊团”里的每一个人都保持和谐一致的关系。如果你不这样做的话，你就有可能面临失败。没有完全的和谐关系，“智囊”的作用就不可能得到实现。

同时，你还要牢记以下这些事实：

一、你现在正在做的事对你来说意义非常重大，为了保证你的成功，你必须制定完美的计划。

二、你必须充分利用别人的经验、知识、能力和想象力。几乎每个积累了巨大财富的人都是靠这个方法发家的。

没有人会的足够的经验、知识、天赋才能和想象力，所以也就没有人能够在没有任何人合作的情况下积聚起巨大的财富。当你致力于财富积累时，你所采用的每个计划，都应该是你和你的“智囊团”中的成员集体创造的结晶。既使是你想全部或部分采用你的计划，你也必须让“智囊团”中的人审查和同意以后才能采用你的计划。

◆如果你的计划失败了试试新的计划

如果你运用第一个计划失败了，那么就用一个新的计划来代替它；如果新计划也不奏效，那么就再用一个新的计划来代替它，直到一个成功的计划能有效取得成功为止。很多人遭遇失败的原因就在于此：他们缺乏不断制定新计划来取代失败的旧计划的精神和勇气。

没有切实可行的实用计划的帮助，即使是天下最聪明的人也不可能积累财富或成功地做成其他任何事业。当你遭遇失败时，要认识到暂时的挫折并不是永远的失败。这意味着也许只是你的计划并不合适。你还可以构想其他的计划，重新开始。

千百万人一辈子都在过着贫困的生活，他们

没有制定积累财富的正确计划是他们的最大失误之处。

你的成功绝大部分就仰仗你的计划的正确性。

詹姆斯·希尔在为建造一条从美国东岸至西岸的铁道开始筹集资本时，曾经遭遇到挫折。但他马上转变思路采取了新的计划，他转败为胜了。

亨利·福特在他开创汽车事业的初期也曾遭遇过一时的失败，即使是他的事业处于顶峰时期，也遭受过挫败。但他创造了新的计划，走向了事业上的胜利。通常我们在看待这些成功人士时，往往只看到了他们成功的一面，却忽视了他们在成功的路上所克服的种种困难和挫折。

遇到失败时，你应当把它看作是一个信号，然后重新制订你的计划，再次出航，驶向你的目的港。如果你一遇到失败就放弃的话，那么你就是一个半途而废的人——废人！一个废人是不会胜利的，一个成功的人是决不会轻易放弃目标的。你应该把这句话做为座右铭或者把它挂在你随时都可以看见的地方。

由此可见，你在选择“智囊团”的成员时，也要尽量选择不轻言放弃的人。

◆以出售个人服务为开端

几乎所有那些在商业上有所成就的人，都是从出售个人服务开始的。比如，用出售服务以取得酬劳。如果一个人没有任何财产，那么他除了出售个人服务以取得财富以外，没有其他的办法。

大多数领袖就是从做追随者开始的。

我们做一个简单的划分，世界上有两种人，一种被称为领袖，另一种则是追随者。当你进入一个新的领域时你一开始就应该做出决定，你是想成为一个领袖，还是做一个追随者。这两者的报酬有着天壤之别，追随别人的人，不可能得到领袖那样的报酬，但有很多追随者就错误地认为做一个追随者却拥有领导者的报酬。

做一个追随者并不可悲，但是从另一方面来说，长期做一个追随者就不容乐观了。所有的领袖在没有成为领袖之前也是追随别人的，但因为他们是聪明的追随者，所以他们成为了领袖。反过来的话，他就永远都只是一个追随者而不可能成为一个领袖。这些人极其精明地追随着领袖，他们从领袖的身上获得知识，以最快的速度进入

领导阶层。

◆领导者必备的十一项条件

要想成为一位领导者，就必须具备以下条件：

一、在对自己的职业具有深刻认识的基础上，必须满怀信心和勇气。没有任何一位追随者愿意追随一位缺乏自信与勇气的领袖。缺乏自信与勇气的领袖也不可能长期支配聪明的追随者。

二、自制。自制是领袖为追随者树立的领袖榜样，以供追随者进行效仿。不能很好地控制自己的人，同样也不能控制别人。

三、正义感。一位领袖必须具有公平与正义感，才能指挥他的追随者，才能保持追随者对他的尊敬。

四、迅速的决策。作决策时优柔寡断的人，说明他对自己缺乏足够的信心，所以也不能很好地领导别人。

五、明确的计划。成功的领袖必须对他所做的事有明确的方向和明确的计划，没有切实可行的明确的计划，就像是没有舵的船，迟早会触礁的。

六、努力工作。做领袖是要付出一定的代价的，那就是要比他的部下做更多的工作，想的问题也会更多。

七、人格魅力。一个做事马虎、生性冷漠的人，不可能成为成功的领袖。领袖需要被人尊敬，那么他就必须具有崇高的人格魅力。

八、同情与体谅。成功的领袖必须能同情和体谅他的追随者，因此他必须能设身处地为追随者着想，了解并解决追随者所面临的问题。

九、精通专业。成功的领导者对自己所领导的专业要有充分的了解，要有精通的业务知识。

十、有承担全部责任的勇气。成功的领袖要能对他的追随者的错误承担责任，而不是推卸责任。如果他想推卸责任的话，他就不够做一个领袖的资格。当追随者犯了错误并显示其无能之处时，领袖必须承认这是自己的错误。

十一、合作原则。成功的领袖必须能够充分了解并运用合作原则，并指导他的部下也这样去做。因为领导需要权力，但权力的运作需要合作。

领导的方式分为两种。第一种，到目前为止是最有效的一种，即在部下的理解和支持下的领导。第二种是得不到部下的理解与支持的强迫性

的领导。

历史上关于强迫性的领导不能长久地持续其领导的例子很多。独裁者和国王们的垮台与消失，就清楚地表明了人民不会无限期地处于强迫性的领导之下。

拿破仑、墨索里尼、希特勒就是强迫性领导的典型例子。他们的失败就表明，很多人也许会一时服从强迫性的领导，但他们的服从是不甘心的，这种领导也是不会长久的。

新的领导方法应该是包括了前述 11 项原则的领导。那些把这些原则作为领导的指导原则的人，在任何一个领域里都会有机会做领导，也能做一个好领导。

◆导致领导失败的十个主要原因

知道“什么是不应该做的”和知道“什么是应该具备的”一样重要。现在就让我们来看看错误领导的主要表现。

一、没有把握全局的能力。有效的领导必需要有掌握全局的能力，真正的领袖决不会因为工作忙而不去做领袖所应该做的事。当一个领导对人说他“太忙”甚至在紧急情况下也不能顾及全

局时，他就无异于宣布了他的无能。成功的领袖要有掌管全局的能力，所以有必要养成让助手去办具体事项的习惯，而领导则把握全局。

二、不愿意做细微的事情。一个真正伟大的领袖，不管事情巨细在情况需要的情况下都会乐意去做任何事。“在我们中间，最伟大的人就是大家的仆人。”这句话指明的是一条真理。

三、言而不行。如果一个人只说不干是不会产生任何作用也不会得到任何报酬的。只有那些能身体力行，并领导、督促大家一起干的人才会有所回报。

四、惧怕部属有优异的表现。具体表现就是担心部属有优异的表现会抢走他自己的位子，这样的领导者，其实是个大弱者。真正能干的领袖就会刻意培养他的接班人，并特意把自己的工作经验传给部属。只有这样，一个领导才能分身有术，把握好全局。一个人有促使别人去做的能力要比他自己去做重要得多，这是一条亘古不变的真理。有能力的领袖会凭借自己的知识和人格，吸引部下做更多的工作。

五、缺乏想象力。一位缺乏想象力的领袖没有能力应付紧急情况、制定有效的计划及指挥部下。

六、自私。把部属的功劳都完全归于自己头上的领袖是不会得到下属的人心的。真正伟大的领袖是不会邀功自赏的，他看到集体与部属的成绩就心满意足了。因为他清楚地知道，表扬与金钱都会促使人更努力地工作。

七、放纵无度。放纵无度的领袖，部属决不会尊敬。而且任何一个人沉缅于放纵中都会毁掉他的耐力和活力。

八、不忠。这一点也许应该是最主要的导致失败领袖的原因。一位领袖不忠于自己的工作、同事、上级和下级，便不能长期维持他的领导地位。一个不忠的人，是没有任何存在的价值的，不管他在哪种工作行业中都会受到别人的蔑视。

九、过分强调权威。有能力的领导通常是通过鼓励的方法来进行领导，而并不把恐惧感灌输到部属的心中。凡是只想用权威来领导部属的领导，作风往往是近于霸道。一位真正的领袖，除了以身作则——如他的同情、谅解、公平及对工作的胜任之外，他没有必要过分地宣扬自己的权威。

十、强调头衔。能干的领导根本不需要用头衔来赢得部属的尊敬，大凡太重视头衔的人，往往没有很强的事业心。

这些都是领导失败最常见的原因，其中任何一条都会导致其失败。如果你有志于做领导，就必须认真地研究这些原因，从而使自己避免也犯同样的错误。

◆哪些领域需要新领导

读完这一章之后，你应该要把自己的注意力集中在以下几个领域中来。在这些领域中，领导层一直都在进行优胜劣汰，所以新领导会有更多成长的机会。

一、在政治领域中，对新领导的需求已到了迫切的状态。

二、正在进行改革的银行界需要新领导。

三、工业界需要新领导。工业界中未来的领导必须把自己看作是准公共关系的人员，为求得企业的长远发展，时时刻刻注意维护企业的信誉和形象。

四、宗教界也需要未来的新领导，它要求对宗教信仰者在尘世的需要给予更多的关注，解决他们迫在眉睫的现实问题，而不仅仅关心漫长的过去与遥远的将来。

五、法律、医药及教育等领域，也需要新的

领导人物。在教育界尤其如此，未来的领导必须寻找新的教育方法，使学生能把学校教给的知识加以实践。他应该注重在尽量少讲理论的同时，加强实践能力。

六、新闻界也需要新领导。

以上列举的只是几个迫切需要领袖的领域。世界正处在快速的转型之中，这就意味着人的生活习惯也必须尽快转变。文明的新趋势也暗含在这些转型之中。

◆怎样申请一份工作

这是我们多年来的经验之谈：很多年以来，成千上万的人都凭借媒介找到了他们理想的工作或接近理想的工作。

经验表明，通过以下方式和媒介可直接而有效地满足求职和求才双方的要求。

一、职业介绍所。你必须小心地选择那些有良好声誉的职业介绍所，这些职业介绍所能够向客户（即求职者）出示令人满意的业绩记录。当然，通常这种职业介绍所的数量并不是很多。

二、广告。对只谋求文书或一般工作的人来说，在报纸、职业刊物和杂志上刊登广告，就能

取得比较满意的结果。如果你打算谋求经理级职务，那么就要安排特别排印的广告，登在很显眼的地方，以便雇主能够看到。所刊登的广告的文字和内容应当由专家来执笔，因为他们知道如何增加一些能吸引人的内容，以获得雇主的亲睐。

三、个人求职信。你可以直接写信给最有可能录用你的公司。这种信从头到尾必须保持页面的清洁，并在末尾要自己亲笔签名。还应当随信附上一份自己的简历和自我介绍，以表明自己有资格申请相应的职位。最好有专家帮助你来纂写求职信、简历和自我介绍。

四、熟人介绍申请。如果有可能的话，申请人应通过雇佣双方都熟悉的人来接洽。如果你是在谋求经理级职务，但又不想让对方把自己看成是“自我吹捧”的人，那么采用这种方法的效果会更加明显。

五、当面申请。在某些情形下，如果申请人当面向可能的雇主谋求工作，可能会有意想不到的效果。那么这时你就需要准备一份完整的求职资格书，以便让雇主和他的同事讨论你的履历。

◆简介的主要内容

制作一份书面简介的准备，应该像律师在法庭上准备的卷宗那样仔细。如果申请人对于这类简介没有制作的经验，那么就应该求教于一位专家，或请别人帮忙准备。一般而言，简介之中应该包括下列资料：

一、教育背景。简单而明确地陈述你曾受过的正式教育，以及你在学校中学习过的专业及成绩。

二、工作及社会经历。如果你有过和你目前所求职务相关的工作经历，那么就应该做充分的陈述，并说明你以前雇主的姓名和地址。任何能帮助你谋求目前职业的特殊经历，都应该详细地列举出来。

三、参考文件。每个公司都希望能清楚地知道应征雇员以往的纪录和经历。所以在你的简介中，最好能附有以下一些人的推荐信的复印本。

1. 你以前的雇主；
2. 学校里的指导教授；
3. 可以信赖的知名人物。

四、个人相片。在你的简介中附上最近的正

面照片。

五、所申请的特定职务。在申请书中，一定要注明你所申请的是什么职务。决不能“任何一项工作”都可以，因为这就表明你没有任何专长。

六、陈述你的资格。要有足够的理由来详细说明，你为什么相信自己有资格担任所申请的职务。这是你的申请书中最重要的部分。雇主最终能否录用你，主要就在于你这一部分的理由能否打动他。

七、建议试用。这是一个很有用的建议。一般来说，获得试用机会的人都会成功。如果你相信自己有的足够的资格胜任工作，那么对你来说最需要的就是一次试用的机会。顺便提到的是，建议试用是你对自己的能力有信心的表现，表明你可以胜任你所申请的职务。它表明：

1. 你深信你的能力能够胜任这项职务；

2. 你对自己在试用后，你的雇主会决定录用你的把握系数很大；

3. 你决心要获得此项职务。

八、对你未来雇主的企业有一定的了解。在申请一个职务前，你应该对于与该企业有关的事项，都有足够的了解和研究，以彻底地熟悉该企

业，同时还可以在简介中显示出你对这方面已经有了足够的了解。这能让你的雇主清楚地知道你对于自己所要求的职业有着真正的兴趣。

还要记住：在官司中的胜诉者，往往是对案情有较多准备的律师，而不一定是对法律条文了解得多的律师。如果你对于“案情”的把握比较准确，那么你在诉讼开始时就已经把握了更多的胜券。

应当把你的简历写得详实。雇主想了解你的愿望和你想充分表现自己的愿望是一样的迫切。许多成功的雇主之所以成功的主要原因就在于他们能挑选合适的好助手辅助他们。所以他们也希望能够尽量地对你有足够的了解。另外，你所写的简介应该清洁整齐，让人家一目了然觉得你是一个认真的人。我曾受别人的委托帮他们准备过一些十分整洁而出色的与众不同的简介，申请人凭借这些简历的帮助没有进行面试就被录用了。

写好你的简历以后，要装订整齐，并在封面上用标准格式写下标题：

罗伯·史密斯资历简介

申请勃兰克公司总经理的私人秘书一职

向不同的公司提交你的简历时，要随时更改名称。为了引起雇主的注意，你的简历应当充分体现你的个性。最好用你认为最好的纸张，把简历整洁地打印出来，并用类似书本封面的铜版纸装订好。如果需要向一个以上的公司提交简历，就要更换封面和改变公司的名称。同时应该在简历内贴有自己的照片。

合体的服饰对一个成功的推销员来说也是很重要的。他们知道给人的第一印象是最深刻的。你的简历就相当于你的推销员。给它穿上一套漂亮合体的服装，给你的雇主留下不可磨灭的印象，使他觉得他从来没有见过如此有个性的简介，这是很有必要的。你因此而给未来的雇主留下了一个良好而深刻的印象的话，那么你将得到的薪水将会比用传统方法求职的人要高得多。

你是通过广告代理商或职业介绍所来求职的话，你就应该向这些单位提供并要求使用你的简历，这会让代理人和未来的雇主对你产生好感。

◆怎样获得你渴求的职业

如果一个人的工作是最适合他的，他就会工

作得很愉快。就像画家喜欢用色彩，手工艺者喜欢用双手，作家喜欢写作一样，每一个人都会中意自己喜欢的工作。就算是那些没有特别天赋的人，也往往会显露出对于某种工作有着特殊的偏好。很多人喜欢到美国寻求工作机会，就是因为它给人们提供各种各样的工作机会与职业。

怎样才能确定什么才是自己最希望的工作？我认为以下几点是必须做到的：

一、确定你想找的是哪一种工作。如果目前还不存在这项工作的话，也许你能够创造出这项工作。

二、确定你希望为谁或是哪个公司工作。

三、研究和了解你未来的雇主、有关他的政策、人事及晋升的机会等情况。

四、充分认识自己的天赋和能力，以及你能为别人提供哪些服务。

五、不要老是把注意力放在哪里有一项空缺的工作可以给你做，而是要关注我能干什么工作。

六、一旦你在心中形成了某项计划，就要找一位有经验的人执笔，把计划整洁而详细地写成书面文件。

七、在适当的时间和适当的地点向有关人士

出示这份书面计划，让他考虑考虑。应当知道：每个公司随时都在寻找和等待能提供有价值意见的人的加入，每个公司都留有职位安排给这些对公司有价值的人。

具体实施以上方法，可能要多花费你几天及至几周的时间，但它能让你在收入、晋升及得到上级赏识等方面都会有很快的进展。它甚至可以让你把预定的目标提前5年实现。

每个人都可以充分利用自己精心设计的周密计划，从阶梯的最底层向上发展。

◆我们的行为决定我们的处境

雇主和雇员未来的关系，将向合伙者的方向发展。这是从三个方面来说的：

一、雇主；

二、雇员；

三、他们服务的对象。

未来的雇主和雇员都将处于受雇者的位置，因为他们共同的工作都是为顾客服务。从前的雇主和雇员之间存在经常为待遇而争执不休的问题，但事实上，他们的待遇都应该由对顾客的服务状况来决定。

“礼貌”和“服务”是当今流行的口号，这些口号的适用范围显然比仅仅服务于雇主的概念要大得多。我们从前面的叙述可以知道，雇主和雇员在本质上都是受雇于他们所服务的对象的。假如他们的服务不周到的话，他们就要为此而付出代价，丧失服务机会。

我们都还记得曾经有一段时期，检查煤气的人总是恶狠狠地敲门，仿佛有人欠了他什么似的。而且在门打开以后，他一般都是不经邀请就闯进来了，还一脸不耐烦的样子，好像在说：“为什么要让我等那么久，是什么意思？”今天这一切都已经发生了变化，现在的煤气检查员的表现就好像是一位优雅的绅士，他们乐于为您服务。煤气公司还没有发现他们满脸怒容的检查员给顾客永远都抹不掉的恶劣形象一直都在不断增长时，那些彬彬有礼的汽油炉推销员却在此期间已经趁机做了大笔的生意。

在经济危机的年代里，我曾花了几个月的时间用于研究在宾夕法尼亚州的无烟煤矿区那些煤矿几乎毁掉的原因。当时煤矿的雇主和雇员对工资问题存在很大的分歧，产生的结果就是把这种无谓的争论所耗费的费用都体现到了煤价的上升上。后来的事实证明，他们的争论让汽油炉制造

商和原油生产商大获其利。

这些事例引起了我们的注意，这些事实都证明了决定我们自己处境的重要因素是我们自己的行为。这一原则不但支配着企业、金融和交通运输界的运行，这一原则同时也支配着个人的行为并决定着他的经济地位。

◆实践“QQS”公式

我们在前面已经讲述了怎样成功地向别人提供服务的各种要素，我们应当充分地了解、分析和利用这些要素。每个人都是他自己的推销员，他所提供的服务的质量，他提供服务时的敬业精神，就决定了他被雇用的时间和效益。想要有效地向他人提供服务（这意味着被长期雇用、满意的工资和愉快的工作条件），就必须实践“QQS”公式，“QQS”的含义就是服务的质和量、再加上正确的服务精神。这个公式就是完满的服务推销术的概括。不但要记住“QQS”公式，而且还要把它变成为习惯！

现在我们来对这个公式做一个完整的剖析，以便有更深刻的理解。

一、质。对服务的质的理解是：和你的职务

相关的每项工作，即使是最微小的部分，你也要能拿出最有效的办法去解决，要坚持精益求精的原则。

二、量。对服务的量的理解是：养成随时向别人提供你力所能及的各种服务的习惯，从而积累各种实践经验，培养更多的技能，增大效益。

三、精神。服务的精神应解释为：养成友好的、协调的行为习惯，这些习惯能促进与用户的合作。

单单具备了充分的服务的质和量，还不足以让你的服务市场持续长久。你提供服务时的行为和精神，才是决定你的服务期限和价格的最重要的因素。

在卡耐基的理论里他特别强调一些成功地为他人服务的因素，比如他再三强调协调行为的必要性。同时他也强调，不管一个人的工作量有多大，他的工作质量有多好，只有他在和谐的精神指导下工作，他才会获得高收益。卡耐基坚持认为人应当首先要表现出他的友好，他还证明说，他就曾使很多愿意这样做的人拥有了可观的财富，而其他的人却不能，因为他们不能坚持一贯都对人很友好。

令人喜爱的个性也有着非同寻常的作用。这

是因为令人喜爱的个性能让一个人在精神状态良好的情况下为他人提供服务。一个人具有了这种个性，他就能以此弥补自己在其他方面的缺陷。人的个性是没有什么别的东西可以代替的。

◆31 种导致失败的原因

有人会认为人生的最大悲剧就是曾经努力地去奋斗但是结果却失败了，但是你应该知道，绝大多数人都曾经遭遇过失败或者正在遭遇失败，很少数的成功者例外。

我曾经对上千个人的遭遇进行过分析，他们中的 98%都是失败者。

我归纳总结了我的研究后发现失败的主要原因大约有 31 项，而积累财富的主要原则大概是 13 个。在这里我对失败的 31 个主要原因作一个论述。在你阅读这些原因时，也可以逐条对照，看看有哪些原因正是你成功的障碍。

一、不利的遗传因素。有些人天生智力不足，这不是我们人力所能改善的。对此惟一的补救办法就是“以勤补拙”。

二、没有制定明确的人生目标。那些没有明确的人生目标的人，是没有成功的希望的。在我

曾经分析过的100个人中，有98个人没有这种目标。也许这正是他们失败的主要原因。

三、缺乏志向与抱负，对什么都抱无所谓的态度。那些不求上进又不愿意付出代价的人，是绝对不会成功的。

四、没有接受足够的教育。这个缺点是很容易克服的。经验证明，学习得最好的人往往是那些自学的人，仅仅有一张大学文凭是远远不够的。光积蓄知识是不行的，重要的是要知道怎么运用知识。人们得到报酬，往往不是因为他们拥有知识，而是因为他们能够把知识运用在工作上。

五、不能自律。纪律来自于自我控制，一个人必须能控制住自己的情绪和行为。只有你在先控制住了自己以后你才能控制别人。你会发现自我控制是很难的。如果你不能征服自己的话，你就会被自己所征服。要知道面对着镜子里的你，他既是你最好的朋友，同时也是你最大的敌人。

六、健康状况不佳。一个人如果没有健康的体魄，是很难成功的。这往往是由以下原因引起的：

1. 食物吃得太多；
2. 养成消极的思想、习惯和行为；

3. 性欲的不正常发泄和无节制的性生活；

4. 没有进行足够的体育锻炼；

5. 因为环境与呼吸系统的原因，而导致新鲜空气的供应不足。

七、受到童年时代不良环境的影响。“小树苗是弯的，长成大树以后仍是弯的。”很多人的犯罪倾向，就是在童年时代由于不良环境和交友不慎而形成的。

八、办事拖沓。这是导致失败最常见的一种原因。拖泥带水的拖沓总是时刻不离地与每个人相伴，总是伺机破坏人们的成功。为什么我们老是失败？就是因为我们总是在等待！要知道机会永远都不会“刚刚好”。从你站立的地方，用你手中现有的工具开始行动吧，无须再等待什么机会！

九、缺乏百折不挠的精神。很多人做事都是虎头蛇尾，而且只要看到失败的迹象便立即打起了退堂鼓。没有任何东西可以取代百折不挠的精神。以百折不挠的精神作为座右铭的人，会发现失败会因此而离他远远的。在百折不挠的精神面前，失败毫无办法。

十、消极的个性。大家都不喜欢和具有消极的个性的人交往，因此这种人也很难获得和别人

的合作机会。

十一、缺乏对性冲动的控制。对人们的行动影响最大的冲动应该以性冲动为最强。因为性冲动是最强烈的情绪之一，所以必须能够控制好自己的性冲动，升华和转移自己的注意力，把性冲动导入其他轨道。

十二、缺乏对不良欲望的控制。类似赌徒的欲望已经驱使着成千上万的人们破产了。最明显的例子就是 1929 年华尔街股票市场的大崩溃，使许许多多的人破产的罪魁祸首就是赌徒的欲望。

十三、缺乏果断而迅速的决断力。成功者都能迅速果断地下定决心，并根据情况的变化而不断改变他的决定。失败者往往在做出决定前迟疑不决，而且总是不断改变主意。犹豫不决和拖沓就是孪生兄弟，只要其中一个出现的地方同时就会有另一个的出现。

十四、具有六种基本恐惧中的一种或几种。我在最后一章中将会对你的这些恐惧进行分析。你只有在克服了这些恐惧以后才能有效地为他人提供个人服务。

十五、结婚对象选择错误。这是导致许多人失败最常见的原因之一。失败婚姻的特征是生活

充满不幸和不愉快，这样会毁掉一个人一生的抱负。

十六、过分地小心谨慎。那些不愿意承担风险的人，通常只能在别人剩下来的东西里进行选择。过分的谨慎和不够谨慎一样不足取，这两个极端都要防止。因为人生中到处充满了不可预知的机遇。

十七、事业伙伴的选择错误。这种失败在商业失败的案例中尤为常见。我们在选择雇主和事业伙伴时都应当小心翼翼，在和他们合作时，要确认他们应当是智慧型与诚实型的。

十八、迷信和偏见。迷信是恐惧的一种，同时它也是无知的象征。成功者虚怀若谷，并且勇往直前，无所畏惧。

十九、职业选择错误。如果一个人对他的职业不感兴趣的话，那在这个领域内他是不会取得成就的。在寻找职业中最重要的一点，便是要选择自己所喜欢的职业，这样才有可能全心全意投入，并获得成功。

二十、做不到专心致志。什么东西都懂一点的人，实际上就是什么都不会！所以要将你的全部精力集中在一个明确的目标上。

二十一、无节制地花钱。因为不能过节俭的

生活，所以挥金如土的人是不会成功的。要养成有计划的储蓄习惯，比如可以提取收入的固定比例作为储蓄。你在谋职时能否有底气和雇主讨价还价，你在银行里有没有钱往往决定了你的态度。如果你没有钱在银行里存着，你就只能被迫接受别人交给你的任何工作。

二十二、没有足够的热情。人们通常难以信任缺乏热情的人，因为人的热情是很有感染力的，热情的人通常能受到大家的欢迎。

二十三、性格偏执。不能接受很许多新问题的人，是很难能取得成就的。偏执的含义就是指一个人不再追求新知。而在所有的性格偏执中，最具有破坏力的，是那些不能容忍宗教、种族及政治观念不同意见的、排斥异己的人。

二十四、不能很好地节制自己。通常最具有破坏性的放纵都是与饮食、性等行为联系在一起的。如果过分地沉溺在这些放纵里，就会对你的事业造成的致命的伤害，而使你很难取得成功。

二十五、不能和别人很好地合作。因为不能与别人取得融洽的合作，而丧失地位和机会的大有人在。通常对自己成功或成为领袖有明确要求的人，是不会容忍这种缺点的。

二十六、拥有的是不是靠自己努力得来的权

力和财富。比如说富人的子女或遗产继承者，他所拥有的权力与财富就不是靠自己的奋斗和努力而得来的，这也将是成功的致命伤。一夜之间的暴富比贫穷还要危险。

二十七、蓄意欺骗。在这个世界上诚实是没有什么东西可以替代的。如果一个人因为所处的环境不利而被迫一时撒了谎，那是可以原谅的。但是一个蓄意欺骗别人的人就不会有成功的希望，他迟早要为他的言行付出代价的，而其代价轻则丧失信誉重则丧失自由。

二十八、自大和虚荣。这些缺点都能成为成功的致命伤，所以它们就好像红灯一般，令人望而止步，我们也应当尽量避开它们。

二十九、用猜测代替成熟的思考。很多人都不怎么注意考虑问题的实质，而是凭借猜测或草率的判断就开始采取行动。

三十、资本匮乏。开始了事业的起步以后，却没有足够的后备资本来承担他们所犯的错误，即使有友人的扶助也未必能渡过难关，这是一个令很多人失败的常见原因。

三十一、还包括一些我在这里没有列出但你可以从自己的经历中总结出来的某些失败的原因。

以上的三十一条失败的主要原因是造成人生悲剧的主要因素。如果你能请到一位对你有充分了解的人和你一起对照这些失败的主要原因，一条一条地加以分析，那是会有所裨益的。当然如果你能一个人独自对照分析，那也是可以的，但对很多人来说，往往都是当局者迷，旁观者清，人们总是不能像别人那样清楚地看透自己。

◆你对自己的价值真正的了解吗？

有条古老的格言说道："人，了解你自己！"就像你要成功地推销商品，你就必须了解商品一样。你在求职的时候也是这样，你必须清楚地知道自己的弱点所在，这样才能设法补救，或完全改正。你应当了解并学会如何显示你的实力，这样才能够在求职时引起雇主的注意并最终获得你想要的职位。

当一位青年向一家声名卓著的公司经理申请一个职位时，他的表现就暴露了他自己的无知。面试时这位青年给人的印象很不错，但最后经理问他希望要多少薪水时，他说他自己心里也没有明确的数目（没有明确的目标）。于是经理便说："那我们先试用你一周，然后看看你到底值多少

工资。"

"我打算接受这个条件了，"这个年轻人说，"因为这样的话，我所得的薪水就会比我现在工作的地方多。"

在你们开始谈判你现在的薪水或者另谋高就的时候，你应该相信你应该得到比现在的薪水更多的钱。

事实上，每个人都想要得到更多的钱，这是一回事，但是你真正值多少钱却是另外一回事。许多人都误解地认为他们所要的薪水就是他们所应得的。其实，你在经济上的要求或希望，和你的实际价值事实上没有很大的联系。你能够提供的有效服务或是你促使别人提供这种服务的能力就决定了你的真正价值。

◆如何进行自我分析

自我分析的方法通常包括了以下内容：

一、今年我达到了自己制定的目标吗？（你应该在每年年初就制定一个具体明确的目标，作为你人生目标的一部分。）

二、我所提供的服务，是我所能提供的最好

的服务吗？还有没有我能够改进的地方？

三、我所提供的服务，工作量够不够？

四、和谐与合作有没有在我的工作精神中表现出来？

五、我有没有因为拖沓的习惯而降低自己的工作效率？如果有的话，那么降低了多少？

六、我有没有改善自己的个性？如果有的话，那么体现在哪些方面？

七、我有没有坚持自己的计划直到完成为止？

八、我是不是能在所有场合都迅速而准确地作出决定？

九、我有没有因为受6种基本恐惧中的一种或几种恐惧的影响而降低了工作效率？

十、我是不是太小心翼翼或是不够小心谨慎？

十一、我和同事的关系是愉快还是不愉快的？如果是不愉快，那么其中有多少责任应该由我承担？

十二、我是否因为缺乏意志力而分散了自己的精力？

十三、我能不能对待所有的问题都是虚心和宽容的？

十四、我在哪一方面的工作能力有了改善？

十五、我有放纵自己的习惯吗？

十六、我是不是表面或者暗地里有自大的表现？

十七、我对同事的态度能让他们对我产生尊敬吗？

十八、我是出于猜测还是基于正确的分析与思考才作出我的意见和决定？

十九、我是怎样支配时间和收入的？进行这些支配，我有没有进行谨慎的考虑？

二十、我花了多少时间在没有意义的事情上？本来用这些时间，我可以做哪些更好的事？

二十一、为了提高我明年乃至以后的工作效率，我应该怎样分配时间并改变我的习惯？

二十二、我有没有做出我的良心所不允许的犯罪行为？

二十三、在哪些方面，我的工作做得比我的职务所要求的更多更好？

二十四、我曾经表现得不公正吗？如果是的，那么哪些方面做得不公正？

二十五、假设我自己是雇主的话，我会对自己的工作满意吗？

二十六、我的职业适不适合我？如果不适合

的话，原因是什么？

二十七、我的雇主对我的工作满不满意吗？如果不满意的话，问题又出在哪里？

二十八、在成功的基本原则上，我应该对现在的我做出什么样的评价？（这个评价应当是公平和准确的，同时要请一个可以做出评价的人为你检查这一评价。）

对自己问完我提供的所有这些问题以后，你应该已经有了为自己谋取职业制定一份实用的计划需要的必备知识。在这一章里，我对谋求职业计划的各项原则，包括领导的主要特征，常见的领导失败的主要原因，什么样的职业领域需要新的领导，各个行业失败的主要原因，以及进行自我分析的各种问题，都作了详细的分析阐述。

每一个从谋求职业开始进行财富积累的人，都应该对这些阐述有充分了解。因为没有资本的人和第一次开始赚钱的人，为了获取财富，能向别人提供的服务都是他们最大的资本，除此之外，没有别的他法。因此他们必须了解这些对他们有用的思想，才会有最大的收获。这就是所谓的：

成功不需要理由，失败不容许借口。

8

决心是思考致富的第七步

对经历过失败的25000位男女进行过统计分析以后，我得出了一个结论，那就是在导致失败的31个主要原因中，缺乏决心导致的失败率位居首位。

优柔寡断，当断不断，是每个人都面临的必须战胜的最大敌人。

在这一章里，你可以对自己形成“迅速而明确的决心”的能力进行测验并认真思考本章因此而提出的各项原则。

在我对数百位百万富翁进行统计分析之后，我发现事实又一次证明了我的结论，他们中的每个人都具备这种迅速决断的能力，而且能够对这种决断持之以恒地贯彻。反之，那些不能积累财富的人，往往都不能迅速做出决断，并总是频繁地更改自己的决定。

亨利·福特的最突出的特征之一，就是他能迅速决断并持之以恒；就因为福特性格中的这个特点过于突出，所以他就曾以他的顽固而闻名于世。当时，尽管他所有的顾问和许多汽车买主都奉劝他改变T型车的车型（这种汽车被人讥笑为世界上最丑的车），但他却不顾他们的反对而坚持不改。也许在改变车型一事上福特确实太顽固了，但从另外一个角度来看，正是他的决心与毅力的体现，曾经给他带来了巨大的财富。所以，虽然他非常顽固，但他的这种个性却比那些难于做决定、犹豫不决的人要强千倍。

◆帮助你作出决定的几点忠告

许多人之所以没能成功地积累他们梦想的财富，是因为他们容易受别人意见的影响。他们把报纸上的看法和邻居间的闲谈当成了自己的行为的标准，但事实上，舆论是世界上最不值钱的东西，每个人都可以提供给任何愿意接受的人很多现成的看法。如果你在下决心的时候，总是受到这些意见的约束，那么，不管你干什么事都不会取得成功，更不用说把自己的欲望转化为财富了。

当然，如果别人的意见经常左右你的行为的话，你也就不会有自己的欲望和自己的主见了。

在你开始把本书的各项法则付诸实践的时候，你一定要下定决心并坚持把原则贯彻到底。除了相信你的“智囊团”的成员之外，你不要过于相信任何人。并且，“智囊团”的人，必须是对你有相当的了解、并和你有着共同目标的人。

你的亲戚和朋友，很可能不是有意想阻拦你，但他们的“意见”和一些开玩笑似的嘲弄却会对你产生消极影响。成千上万的人一辈子都有自卑感跟随，就是因为某些好心而无知的亲友给出的“意见”或嘲弄，把他们的自信打击得烟消云散。

你有自己的头脑和主见，完全可以利用它们来帮助你实现你的决心。即使你需要从别处获得帮助，那也不是什么大不了的事，没有必要大肆宣扬。你要低调地去获取你所需要的东西，不要暴露了目的。

一知半解或略知皮毛却装出一副满腹经伦的样子，这是人性的弱点。这种人通常只会卖弄自己的一点知识却听不进别人的意见，要知道言多必失，你对此要保持必要的警觉，从而养成迅速决断的习惯。大凡是喜欢高谈阔论的人，往往行

动就少。如果你说的比听的多，你就会错失很多积累知识的机会，并且还有可能会暴露自己的计划和目的。别人会出于种种目的而希望你失败。

你还要记住：在一位很有学问的人面前发表自己的看法，你就是在揭露自己的底牌，显示着自己的学问根底。真正的智慧往往都是通过谦虚与沉默表现出来的。

你还要记住的一个事实是：和你交往的人也和你一样，他们也在不断地寻求积累财富的机会。如果你随随便便就把自己的计划说出来而不加以保留的话，也许你很快就会惊讶地发现，别人已经比你先一步采取了行动。等下次再见到他的时候，他已经实现了你无意中透露出来的计划，从而使你的计划泡汤。

做一个沉默的行动者吧！

如果你愿意采纳这个建议的话，那么为了提醒你自己，你可以把下面的这句格言写成大字，然后把它张贴在你每天都能看见的地方：我要先行动，再向世界宣告我能做什么，做了什么。

重要的是行动，而不是言语。

◆敢于作出坚定的决心

实现这一决心所需要的勇气决定了决心的价值。作为文明基础的伟大决心，有时甚至需要冒着死亡的危险。

在林肯下定决心发表他著名的《解放黑奴宣言》，给美国黑人以自由时，就是在他充分地了解他的行动会引起成千上万人的支持与反对的情况下，做出的决定。

苏格拉底决心喝下那杯会夺去他生命的毒酒，那也是一个勇敢的决定。他的这个决定让社会发展的历程提前了1000年，从而赋予了当时还没有出世的现代人思想和言论自由的权利。

李将军在下决心和北方分道扬镳，坚定地和南方站在一起时，也充分表现了他的勇气和胆识。因为他知道，这个决定有可能让他付出自己的生命，而且也肯定会让另外一些人牺牲他们的生命。

◆56位面临绞刑危险的人

作为一个美国公民来说，在1776年7月4

日，在费城由 56 人所签署的一份文件上体现了前所未有的决心。这些人清楚地知道，如果这篇文章不能给每个美国人都带来自由，那么就会“把 56 个人都推上绞刑架”！

你也许听说过这份著名的文件，但你却可能没有充分思量过这文件里所暗含着的伟大意义。

我们都还记得做出这个重大决定的日子，但我们却无法想象下这个决心时所需要的勇气。我们知道的只不过是在学校书本中所学习过的历史事实：我们还记得他们的姓名和以后的战斗日期；我们知道华盛顿和康瓦利斯。但是我们却还难以想象这些人名、地名和日期背后蕴含的真正力量。

对这些，历史学家们有的已经完全忘却，有的则只是用片言只字提及了那股不可抗拒的力量。这真是一大悲哀！正是这种力量使一个国家诞生，使人民获得了自由，并且为全人类树立了独立的榜样。

让我们来看一看导致这种力量产生的许多事件。故事发生在波士顿，日期是 1770 年 3 月 5 日，在街道上巡逻的英国士兵欺压当地市民，引起了市民的愤怒。他们高喊口号，向巡逻的士兵愤怒地投掷石块，英军指挥官竟然命令士兵：

“给我上刺刀，冲！”

于是冲突激化了，许多人死亡或受伤。这件事情的性质发生了变化，市民们的愤怒情绪更为高涨，地方议会（由有地位的殖民者组成）召开会议，商讨具体的解决办法。就在这时，议会中的两位议员，约翰·汉考克和萨莫尔·亚当斯站起来发言，认为必须采取行动，驱逐波士顿的英军出去。

请记住：这两个人的发言正式标志着美国自由的开端！因为在当时，他们做出的这一决定需要有相当大的勇气，因为这是一个冒着砍头的危险提出来的决定。

在议会闭会前，萨莫尔·亚当斯被指派前去拜访当地总督赫钦森，要求英国部队撤兵。

请求获得了批准，英国军队撤出了波士顿。但是这一事件还远远没有得到解决，反而进一步引出了一种改变整个人类文明发展的趋势。

◆构成智囊团的重要因素

在这段历史里，理查·亨利·李是一个功不可没的人，因为他和萨莫尔·亚当斯有紧密的书信往来，他们常常就地方人民的生活福利问题，交

流他们的思想与观点。亚当斯从这些通信中得到了灵感：如果在这13个州之间也建立一种互相保持通信的机制，那么对于解决殖民地问题所需要的协调和行动，就一定会很有裨益。于是在波士顿事件中，也就是和英军发生冲突之后的第三年，即1772年3月，亚当斯向议会提出了他的想法，要求在各殖民地之间成立一个“通信委员会”，每个殖民地州都指定一位通信人，“以友好合作改善英属美洲殖民地为目的。”

这是一个具有深远意义的组织的开始，这个组织的力量就注定我们一定会获得自由。“智囊团”成立了，亚当斯、李和汉考克就是其中的成员。

“通信委员会”诞生了。各殖民地的人民起初只是对英军进行一些无组织的对抗，就和波士顿暴动事件一样，得不到什么好处。他们个人对英军的怨恨，从来没有在一个“智囊团”的领导之下发挥过团体的力量。但现在，人民的智慧、灵魂和肉体结合起来了，在一个共同的目标（信念）的指引下，一劳永逸地解决了和英国人的矛盾。

这时的英国人也没有闲着，他们在积极考虑对策，制定了一些反对抗与控制的措施。他们一

个最大的优势就是有钱和强大的军队。

◆一次改变历史的伟大决定

英王任命加琪代替赫钦森接任马萨诸塞州新总督。新总督的首先采取的行动就是派人去拜访萨莫尔·亚当斯，企图用恐吓的方法来阻止他的反动行为。

我们还是引用芬登上校（加琪所派的代表）和亚当斯之间的谈话记录，来看看当时到底发生了什么事吧。

芬登上校说：“亚当斯先生，加琪总督授权给我，让我代表他向你保证，给你想要的利益和权力（企图靠贿赂来拉拢亚当斯），只要你能保证不再组织和进行反政府的行动。总督并要我向你提出忠告，不要引起英王更大的不快。你的行为已经足以使你受到亨利八世法案的刑事处罚，按照这个法案的规定，我们能够把你押解到英国，以叛逆或政治犯的名义进行审判。当然，这最终是由总督决定的。所以只要你改变自己的政治路线，就可以和英王重归于好，还可以得到极大的个人利益。”

萨莫尔·亚当斯这时就面临着两种选择：（1）

接受劝说，停止反对行为；（2）冒着被判处绞刑的危险继续反对！

显然，亚当斯必须果断地作出决定。这个决定可能要以牺牲他自己的性命为代价。当即亚当斯就要求芬登上校把他的答复一字不漏地转述给总督。

亚当斯的回答是这样的："请你告诉加琪总督，个人的利害得失是绝不可能引诱我放弃我自己对国家的责任的。还请你告诉加琪总督，萨莫尔·亚当斯给他一份忠告，希望他不要再侮辱被激怒了的人民的感情！"

加琪总督在得到了亚当斯的这个答复之后，勃然大怒。他发表了一份公告，公告上说："钦以陛下的名义在此昭告天下，陛下将给予他的臣民以最宽厚的赦免。不予赦免的只有两个人，就是萨莫尔·亚当斯与约翰·汉考克。他们两人罪孽深重，理当重罚，不容宽恕。"

用现在的话来说，当时的亚当斯和汉考克两人是处于水深火热之中。但正是这位愤怒的总督的威胁，促使他们两人下了同样的决心。他们紧急召集忠实的跟随者，召开了一次秘密会议。在人都到齐后，亚当斯把门反锁起来，把钥匙放进口袋，然后对所有在场的人说，组织殖民地议会

的事已到了刻不容缓的地步。在没有对这件事达成协议之前，谁也不许离开这个房间。

这在人群中引起了一阵巨大的骚动。有的人在考虑思量这种激进行为所可能产生的后果；有的人对反抗英王这一“明确决心”是否明智犹豫不决。但在这些被锁在房间里的人中，有两个人大义懔然，即使是他们认识到有可能失败，他们也毫不畏惧，这两个人就是亚当斯和汉考克。他们凭借他们的智慧和影响力，终于让所有的人都同意了这一决定。在“通信委员会”的安排下，1774 年 9 月 5 日“第一次大陆会议”在费城顺利举行了。

一定要记住这个伟大的日子。这个日子甚至比 1776 年 7 月 4 日还要重要，因为如果没有大陆会议的这个“决定”，就不会有“独立宣言”的签署了。

在第一次大陆会议举行之前，托马斯·杰斐逊，另一地区的一位领袖，也正在为出版他的“英属美洲权利之浅见”一书而苦闷。杰斐逊和当地的英王代表邓莫尔爵士的关系，和亚当斯、汉考克与他们的总督之间的关系一样很糟糕。

就在他那本著名的书发表以后不久，杰斐逊就被告知，他将会以对英王政府的叛逆罪的罪名

而被控告。杰斐逊的一位同事本杰克·亨利在知道这一威胁以后，非常激动地吐露了他的心声。他用一句话充分地表明了他当时的所有心情，这就是以后一直流传了下来的一句名言："如果这就是叛逆的话，那么就让我们叛逆吧！"

当时，坐在桌前严肃地讨论各殖民地命运的，就是这些既没有权势，又没有军队也没有金钱的人。从第一次大陆会议开始，以后每隔两年就会举行一次这样的会议。1776 年的 6 月 7 日，理查·亨利·李站起来，他的提议震撼了所有在场的人。他是这样提议的："各位，我提议我们这些联合在一起的殖民地，都有权利成为自由和独立的州，并解除一切与英国的臣属关系，包括解除这些州与英国的所有政治关系。"

◆最重大的书面记载的决定

理查·亨利·李惊人的提议激发了热烈的讨论。因为花费太多的时间讨论，李很快就失去了等待的耐心。在进行了数天的辩论以后，他又一次站起来发言，用铿锵有力的声音说："议长先生，我们对这个问题已经讨论了好几天了。这是我们现在惟一切实可行的办法，为什么还要讨论

呢？为什么还要拖延呢？就让今天成为美利坚合众国诞生的一天吧，让它站起来，不再被征服、被蹂躏，建立起和平与法律的统治国家。”

在他的提议通过表决以前，他因为家人病重被召回弗吉尼亚。但在他离开之前，他把这件事托付给了他的朋友杰斐逊，杰斐逊承诺一定坚持到底，直到会议采纳这项提议为止。在这以后不久，会议主席汉考克就指定杰斐逊为独立宣言起草委员会的主席。

起草委员会在很长一段时间里艰难地拟定了这个文件。如果这个文件获得大会通过的话，那么就意味着即将有一场和大不列颠的血战。但如果各殖民地失败了的话，那么所有在文件上签名的人，无异于是给自己签署了死亡证书。

文件拟好以后，6 月 28 日，原稿在大会上进行宣读。这以后的几天又对文件进行了讨论、修改和最后定稿。1776 年 7 月 4 日，托马斯·杰斐逊在大会上毫无畏惧地宣读了这个记载在文件上的、有着重大历史意义的决定。

在人类的历史发展进程中，当一个民族有必要解除另一个民族所加附的政治束缚，并在世界范围内担负起一个自然法则和上帝所赋予的独立平等的地位时，为了尊重该族人民的意愿，这个

民族必须宣告脱离原有的所有政治束缚……。

在杰斐逊读完以后，这个文件就获得通过表决，而且有 56 个人在上面签了名，每个签名的人都是在用他们自己的生命为自己的决心下赌注。一个国家就因为这个伟大的决定而诞生了！

仔细分析导致独立宣言产生的这些事件，你就会相信，当今在世界上受到尊敬的、并有着强大力量的国家，就诞生于由那 56 个人组成的“智囊团”所作出的一项决定。正是这个决定保证了华盛顿军队的胜利。因为在每个跟随华盛顿的革命者心中存在着这个决定内含的精神，那是一种从不承认失败的巨大力量。

但是请你注意，给美国带来自由的那种力量，也就是我们每个人在进行自我决断时所必不可少的力量。从独立宣言的产生就可以看出，在这种力量中，至少包含了六个方面的内容：欲望、决心、信心、支持、智囊团和有组织的计划。

知道自己需要什么，你就可以得到什么

从这些事例中，我们能够得到的启示是：只有在强烈的欲望支配下的思想，才能通过行为而转化为等价的物质。你不要抱有期待奇迹出现的侥幸心理，因为你是不会发现奇迹的。你能发现的只是永恒的自然法则。对这些自然法则有信心和勇气去利用的话，法则就能被我们所利用并带来财富。既然这些法则能够给一个国家带来自由，那么也当然能给一个人带来财富。

那些能够迅速做出决断的人，通常只要知道他自己想要的是什么，他都可以努力去实现。如果各行各业的领导人在下决断时的言行举止表明他清楚地知道自己的目标是什么，那么世界就会为他留出一席之地的。

优柔寡断的习惯通常是在童年时代形成的，这种习惯会一直伴随，从小学、中学直到大学，然后就会变得难以改变。这个习惯会影响人们的每一个选择——如果真的要他自己做出选择的话——如职业。一般来说，刚走出校门的青年，都是抱着先找一份工作再说的念头。找到什么样的工作就做什么工作，因为他已经养成了犹豫不决的习惯。我们看到今天为工资而工作的 100 个人中，就有 98 个人会安于现状不想改变，就是因为他们优柔寡断，没有再去选择工作的决心和勇

气。

下决心需要有勇气，甚至要很大的勇气。在独立宣言上署名的56个人，就是用自己的生命在为决心下赌注。而我们在谋取职业时，向人生索取自己的价值所下的决心，并不需要用生命做赌注。你的赌注只是你的经济状况而已。如果你有当年萨莫尔·亚当斯为争取殖民地自由时的精神来谋求财富的勇气的话，你就一定能够积累你想要的财富。

说上一千种设想，也比不上一次实际行动，这就是我们说的心动不如行动。能果断地下定决心并且知道自己想要什么的人，总是拥有普通人能得到的东西和普通人得不到的东西。

9

毅力是思考致富的第八步

在把欲望转变为财富的过程中，毅力所起的作用不可忽视。有毅力的人，不管在什么困难面前他都会百折不挠的。

当毅力和欲望结合的时候，它们形成的力量足可以征服一切。人们通常有一种误解，就是认为拥有巨大财富的人总是表现得不容易亲近。事实并非如此，他们有坚强的意志，能够在自己欲望的激励下，坚定不移地实现自己的目标。

对大多数人来说，只要稍稍遇到一些困难和挫折就不会再努力，很快放弃自己的目标。能够不屈不挠不断克服困难努力前进，直到实现他们的目标的人是极少数的。

“毅力”这种东西，其实人人都有，只是强弱不同而已。人类需要毅力这种精神，就像钢铁需要碳素一样。

◆考验你自己的真正毅力

你之所以阅读这本书，是因为你想将本书所传授的知识付诸实践。那么，现在就是对你的毅力进行考验的时候了，是看你有没有按照前面第二章所描述的六个步骤认真地去做了。据我所知，在看完本书以后，100 个人中只有 2 个人会按照书中所说的形成自己的明确目标和计划并付诸实践；大多数人在看完本书后还是没有采取任何有效行动。过着和原来一样一成不变的生活，本书中所传授的知识对他的生活几乎没有产生影响。

失败的主要原因之一是缺乏坚强的毅力。在一次大型的调查中发现，大多数人失败的主要原因就是缺乏毅力。那么，如何来克服这个弱点呢？为此，你需要作出许多努力。而其中最主要的，就是要求你有非常强烈的欲望。

欲望是所有成就的出发点。如果你只有微弱的欲望，那么，你就只能有微弱的成果，就像微弱的火苗仅仅能烘暖你的手一样。如果你发现自己缺乏坚强的毅力，那么就在你的欲望下面点起熊熊大火，这是补救这个弱点的最好的办法。

如果你按照第二章中的六个步骤去做了的话，通过你行动的热情就可以看出，你对积累财富的欲望到底有多大。如果你发现你对金钱一点兴趣都没有的话，那么可以肯定的是，你缺乏积累财富的“财富意识”。

没有“财富意识”，就不可能积累财富。

如果你有“财富意识”，而没有坚强的毅力的话，你可以把主要精力集中在“力量”一章给你提出的指示上，并向“智囊团”寻求帮助，凭借着团体成员的帮助与自己的努力，培养出自己的坚毅精神。从“自我暗示”和“潜意识心智”两章中的叙述中，我们可以得出一个结论，自己的欲望应当成为一种长久的习惯，直到它深入到我们的潜意识为止。只有这样，我们才能保证不再存在缺乏毅力的问题。

原因是，无论我们是醒着还是睡着，在任何时候，潜意识都在运行并对我们的行为做出指示。

◆“财富意识”与“贫穷意识”

如果你不能坚定不移地，始终如一地应用本书中的这些原则的话，那么本书对你所起的作用

是微乎其微的。如果想要产生效果，你就必须充分利用所有的这些原则，直到这些原则成为你内心潜意识里的习惯行为为止。这是能让你培养出“财富意识”的最好方法。

对那些安于贫穷的人来说，贫穷总是挥之不去；而那些在心中渴望财富的人，金钱总是会找上他，这二者的道理是一样的。占领你心灵的不是“财富意识”，就会是“贫穷意识”。当你处于贫穷者的行列，有的也是贫穷者的行为时，能生长出的也就是“贫穷意识”。不管怎么说一个人都应该努力培养出“财富”意识，并让它处于主导的地位，除非他天生就具有“财富意识”。

你只有充分理解了这些话，你才会明白百折不挠的精神在积累财富中有多么重要。没有坚毅的精神，在你还没有开始的时候你就已经失败了；而当你具备了这种精神你就拥有了胜利的机会。

如果你曾经经历过恶梦的话，你就能更充分地认识坚毅精神的价值。就像当你在做恶梦时你躺在床上觉得自己就要窒息，无法移动，全身肌肉也麻木了。你明白自己必须恢复对肌肉的控制。凭着坚强的意志力，你终于可以使自己的一个手指头活动了，然后慢慢扩大到一条手臂，另

一条手臂；再是一条腿，另一条腿。最后，你恢复了自己对全身肌肉的控制，从恶梦中醒过来了。而这些都是逐步完成的，凭的就是自己的意志。

◆告别精神懒惰

你会意识到，你需要从精神懒惰中“惊醒”。同样的道理，起初是要慢慢地移动，然后再加快速度，直到你能够对意识完全控制为止。在刚开始移动的时候，不管移动是多么的困难，你都必须坚持下去。有坚毅的精神，成功就会找上你来。

似乎凡是那些具有坚毅精神的人，都享有不会失败的保险。因为不管他们曾经失败过多少次，最后他们都能达到目标。这给人的感觉就是，好像有一个看不见的圣者，他总是用各种令人沮丧的失败经验来考验人们。而那些失败以后能再爬起来的人总是能成功！经不起考验的人，就不能取得成就。

经得起考验的人，都会因为他的毅力而获得巨大的成功。他们总是能够实现自己所追求的任何目标，并且能获得比物质报酬更有意义的东西

——幸福和智慧。

◆超越失败的秘诀

坚韧不拔的人总是只有少数人。他们承认失败只是暂时的，他们靠着顽强的意志支撑而转败为胜。我们站在人生的轨道上，看到很多人在失败中倒下去了，永远都不能再爬起来。所以，我们只能这样总结，如果一个人没有毅力，那他干任何事业都不会取得成功，在任何一个地方他们都有可能倒下。

写到这里，我把视线从纸上转移到前方，呈现在我面前的是神秘的百老汇。它是“死去的希望坟场”，也是“机会的长廊”。世界各地的人都聚集到百老汇，到这里来寻求声誉、财产、权力和爱情。每隔一段时间，在追求者的队伍中就会有人脱颖而出，世界上就流传着又有人征服了百老汇。百老汇并不是那么容易能够被征服的。只有一个人在对“放弃”说再见以后，它才会认可他的才智和聪颖，并给他以财富作为报酬。

这就是征服百老汇的秘诀，这个秘诀就是毅力。

芬妮·赫斯特的奋斗历程就证明了这一切，

她用毅力征服了百老汇。赫斯特小姐在 1915 年来到纽约，她想靠写作来维生发财致富。但这个目标实现的过程很漫长，整整让她耗费了 4 年时间。在这 4 年里赫斯特走遍了纽约的每一条人行道，她白天打短工，晚上就耕耘梦想。在希望很渺茫时，她并没有说："好啊，百老汇，你赢了。"而是说："好啊，百老汇，也许你能击败很多人，但你不能击败我，我一定会让你在我面前低头认输的。"

在她正式发表的第一篇稿子以前，36 张退稿单整齐地摆在她面前。一般人在接到第一张退稿单时，就会放弃写作了。但她却坚持了 4 年之久，决心要获得成功。

最后，她成功了。她经受住了困难和时间对她的考验。从那以后，出版商纷纷找上门来向她约稿。钱财来得太快太突然了，她都几乎来不及数了。接着电影界也找上了她，从此辉煌的成就和巨大的财富就像洪水一样滚滚而来。

所以想要积累巨大的财富，就必须具有百折不挠的精神。即使是对一名乞丐百老汇也会给他送上一杯咖啡和一块三明治，但对那些想要寻求大财富的人，它要求他们有坚强的毅力。

当凯蒂·史密斯看到这里时，她一定会深有

感触。因为在过去的许多年里，她没有钱，也没有地位，只能靠在麦克风前演唱维持生计。后来她不怕挫折，抓住机会，终于在百老汇得到了她想要的东西。

◆怎样培养你的毅力

作为一种心理状态，毅力是可以培养出来的。和其他各种心理状态一样，毅力也需要有明确的动机。具备了明确的动机你才能更好地培养你的毅力。这些动机主要包括以下各方面：

一、明确的目标。首先一个人必须知道自己想要的是什么，这是培养毅力的第一步，这也是最重要的一步。一个强烈的动机能促使人们克服很多困难而不屈不挠。

二、欲望。如果有很强烈欲望，就容易产生和保持毅力。

三、自我勉励。必须相信自己有能力实现制定的这个计划，并充分认识和不断激励自己克服实现计划中遇到的任何困难。

四、明确的计划。即使有些计划是有缺陷的、不完善的，也一定要做到有组织，因为有组织的计划能够激发毅力。

五、实践你的计划。要有细致的观察与分析，要有成熟的思考，而不能用猜测来代替。

六、合作精神。合作伙伴之间必须达成谅解与和谐的合作，这样可以培养毅力。

七、意志。把自己的思想和注意力集中到明确的计划上，也可以产生毅力。

八、习惯。毅力是习惯的结果。人类的意识每天都会吸收当天所获得的生产经验，并且把这些经验变成自己的一部分。比如我们能够凭借强制的勇敢行为来克服恐惧等。

◆评判一下自己的毅力

在我结束毅力这个章节之前，你可以分析一下你自己，看看你的毅力如何。要拿出勇气来深刻地评价自己，对照前面所提到的毅力的八个方面，看看你还缺少什么，这会加深你对自己的了解。

通过对照你会发现妨碍你取得成功的真正敌人是什么，你能发现自己在毅力上的弱点及造成这些弱点的潜意识原因是什么。如果你真切地希望能深刻地了解你自己和你的能力，你就必须勇敢地反省检讨。如果想拥有财富，就必须克服这

些妨碍你成功的敌人。这些弱点的表现方式主要有：

一、不知道或不能明确地说出自己想要得到的是什么。

二、有理由或者没理由的拖沓（通常会找很多借口和理由来掩饰）。

三、没有兴趣获取更多的专业知识。

四、犹豫不决，不能勇于承担责任。（通常会有一大堆借口），不敢正视问题。

五、不能制定明确的计划，面对问题束手无策。

六、自我满足。这种病没有任何解药，患有这种毛病的人是毫无希望的。

七、冷淡。这种弱点的表现一般是对所有的事都不想抗争，轻易妥协。

八、把自己的错误的责任都推卸给别人，安于现状，不思进取。

九、没有强烈的欲望。因为没有选择能够刺激他的行动。

十、虽然有欲望，但一遇到挫折就放弃。

十一、不能制定完善的有组织的计划，而且不能把它形成书面文件并加以分析。

十二、不能抓住机会，不能当机立断采取行动。

十三、不知道采取行动，却用祈求代替意愿。

十四、安于贫困的现状，没有获取成就的雄心壮志。

十五、梦想找到发财的捷径，想不付出代价就得到钱财，有一种赌徒心理。

十六、害怕别人的批评。因为害怕别人的批评而不愿制定计划并将计划予以实行。怕人批评的原因往往隐藏在潜意识中，追根究底这是一种弱智者的自卑。

◆假如你害怕批评

如果你害怕批评，就让我们来看一些害怕别人批评的人的结果吧。

很多人选错了婚姻对象，但又不愿意结束婚姻，因为他们害怕改正这个错误会受到别人的指责，于是他们一辈子都过着可怜而不幸福的生活。其结果就是，这种不幸福的婚姻毁掉了两个人一辈子的抱负和可能有的成就。

成千上万的人们在离开学校之后，因为害怕

别人的批评，就再也不继续接受教育了。

数不清的男女老少在尽责任的名义下，因为害怕批评，就宁愿让亲人们毁掉了自己的人生。

人们拒绝在事业中冒风险，也是因为他们害怕失败以后担负别人的批评。在这种情况下，他们对批评的恐惧甚至超过了他们对成功的渴望。

很多人都不给自己预定远大的人生目标，甚至不愿意从事某一项事业，因为他们害怕别人的批评。他们会解释说："你把目标定得那么高，别人还以为你是个疯子呢！"

当安德鲁·卡耐基建议我花 20 年的时间来编写关于个人成功的哲学书籍时，我最初的感觉就是别人会说我什么呢？因此一直不敢动笔。因为这个目标和我设想过的愿望比起来太不相称了。于是我马上就想出了一大堆的借口与托词来安慰自己，而如今来仔细想想这些借口与托词，都与害怕别人批评有关。当时我在内心里对自己说了一大串话："你怎么能做这件事——这件事实在太大了，需要的时间又很长。你的亲人会怎么看你？你怎么谋生？从来都没有人写过这样的书，凭什么你能写出来？你有什么理由把自己的目标定得那么高？要记住你出身卑微——甚至对哲学你一点也不懂，别人一定会以为你疯了（的确有

人这样认为)，因为在这以前从来没有人做过这件事。”

一时间好像全世界的人都突然把注意力集中到了我的身上，似乎他们都在取笑我，要我放弃卡耐基给我提出的建议。

差一点我就把这个建议给扼杀在摇篮里了。后来我才发现，很多人都是这样，他们的想法往往就像一个窒息在摇篮中的死婴。只有立刻采取行动，并制定明确的计划，才能让它们具有生命的呼吸存活下来。要让一个想法得以生存下来，必须在它刚出现的时候就紧紧地抓住它，并且马上去干、去行动。如果害怕别人的批评、指责、讥笑，那么你所有的理想都会化为泡影。

◆预订机遇

很多人都认为取得成功必须要有好的机遇，这有一定的道理。但也不完全对，如果把成功完全依赖运气的话，那么他最终是会失望的。因为他们都忽视了一个很重要的因素，一个人要成功必须具备的因素，那就是：要预订机遇。

在经济危机到来的时候，喜剧演员 W·C·菲伍德失去了他所有的储蓄，没有工作也没有收

人，甚至他以前赖以生活的赚钱方式——轻松喜剧也已经不再管用。而且他的年龄已经超过了60岁，在这个年龄的许多人都认为自己已经老了。但是菲伍德却渴望东山再起，希望在一个新的领域（比如电影）中找到一份工作。但祸不单行，他又跌了一跤，扭伤了脖子。很多人到了这般田地就早已万念俱灰了，菲伍德却不服气。他相信只要他坚持下去，机遇就迟早会到来的。结果，他真的碰到了好运气，实现了他的又一个梦想。

玛丽·屈丝勒在将近60岁的时候，发现自己境况很惨，身无分文又没有工作。于是她不断地寻找机遇，终于凭借她惊人的毅力，晚年的她取得了惊人的成功，虽然她的年龄比别人要大得多，但她毕竟是成功了。

再比如艾迪·康泰在1929年的股票危机中倾家荡产了，但他凭借自己不屈不挠的毅力和勇气得到了一份每周1万美元的工作！的确，如果一个人有不屈不挠的精神，即使他有其他方面的某些缺陷，也一定能过上好日子。

所以我们说世界上所有的机遇，都是靠自己的努力争取到的。但这种机遇需要有明确的目标和顽强的毅力。

机遇就像一张飞机票，它是可以预订的！

◆四个培养毅力的步骤

我们能够通过四个简单的步骤来培养毅力。实施这些步骤并不需要太高的智商，不需要太多的条件，也不需要花很多的时间和精力。下面我们来介绍一下这四个简单的步骤：

一、在欲望的支配下确立明确的目标。

二、制定完整的计划并开始付诸行动。

三、把一切消极的、沮丧的、否定的心理因素——如亲朋好友的消极反应置之脑后。

四、和鼓励你实现自己计划的人结成同盟。

如果想要成功，就必须按照这四个步骤安排你的生活。总的说来，本书的目的就是让你把这四个步骤培养成自己的习惯，成为你生活的一部分。这样你就完全可以用这些习惯来把握自己的命运。

这些习惯能让你形成自由和独立的思想；这些习惯也能让你拥有财富；这些习惯能给你带来权力、名誉与社会声誉；它们也能给你带来好的机遇；它们还能把理想变为现实；它们能让你远离恐惧、沮丧和冷漠。

凡能把这四个步骤变成自己的习惯并去克服各种困难的人，都会有好的回报。一个人努力向世界索求自己想要实现的价值，那是他作为人类的特权。

◆克服困难的妙方

是什么神秘的力量让坚毅的人具有克服困难的能力？他有超自然的力量？还是因为他有无穷的智慧？

我曾经认真考察过亨利·福特这类成功人士，他们白手起家，赤手空拳打天下，建立起了无与伦比的工业王国。在他们发家之前除了毅力以外可谓一无所有。爱迪生只受过不到三个月的教育，但他是世界上首屈一指的伟大的发明家。他把毅力转化成了留声机、电影放映机、白炽灯等各种实实在在的发明。

我也花了很长的时间用于观察与研究福特和爱迪生。我发现他们有一个共同点就是，除了毅力以外别无所有，他们所有成就的主要源泉就是他们惊人的毅力。

同样的结论也出现在我对过去的贤者、哲人和宗教领袖们进行的研究上，那就是：毅力、努

力加明确的目标就是他们成功的重要原因。

我们来看一看穆罕默德一生的故事，看看他的一生和别人的一生有什么不同，我们就能发现他身上有一种与众不同的气质：毅力！

你不妨读一读穆罕默德的传记，尤其是依萨德·贝所写的传记。我们在下面摘录的是《先锋论坛》的汤姆斯·苏格鲁为这本传记所写的书评。有心的读者可以从里面看到一个坚韧不拔的伟人形象。

《最伟大的先知》

——作者：汤姆士·苏葛

穆罕默德无疑是一位伟大的先知，但在他身上却从来没有显示过奇迹。他不是一位神秘主义者，也从来没有接受过正式的教育。直到40岁时他才开始传教工作。最初当他宣称自己是神的使者，为人们带来真正的真主福音时，人们开始无情地嘲笑他，并把他当作疯子。就连小孩子们也使坏绊倒他，妇女们则向他投掷泥块。他被放逐出他的家乡麦加，他的追随者的财产也遭到了剥夺，以后他又被流放到了沙漠。他传教10年下来什么都没有，还得到了无尽的流放、贫穷和

嘲笑。但是到第二个 10 年还没有结束前，他却已经成了阿拉伯世界的统领者——麦加的统治者和一个新的世界性宗教的领袖。这个新宗教一路横扫，跨过多瑙河和比利牛斯山一带，甚至更远的地方。它带来巨大的冲击力，带来了很多方面的改革，突出表现在以下三个方面：语言、祈祷、人与神的同族关系。

说起来穆罕默德的经历是那么微不足道。他出生于麦加一个中道败落的世家。因为麦加是世界的十字路口，是黑石圣堂的所在地，也是一个贸易城市和贸易路线的中心，所以它是一个不利于健康生活的城市，所以城里的小孩从小就被送到沙漠里，让游牧的阿拉伯人抚养。穆罕默德就是在游牧民族奶娘的怀里成长起来的。他从小就学会了照看羊群，后来给一位富有的寡妇作雇佣工，担任她商队的领队。从那以后，他就不断在世界各地周游旅行，和各种不同信仰的人们谈话，也亲眼目睹了基督教各个宗派之间的战争。在他 28 岁的时候，一位寡妇卡迪佳和他坠入了爱河，他们成婚了。但卡迪佳的父亲反对这桩婚姻，所以卡迪佳只好让穆罕默德的父亲来主持婚礼。在这以后的 12 年里，穆罕默德都一直是一位富有的、受人尊敬的商人。后来他到沙漠中漫

游，有一天他带回了《古兰经》中的第一首诗。后来他对卡迪佳说，天使出现在他的面前，并且预示他即将做神的使者。

作为神的使者的载体语言的《古兰经》，是穆罕默德一生中出现的近乎奇迹的事情。因为他不是诗人，也没有受到过正式教育，他没有使用诗句的才华，但是他从神身上得到的，并传授给信徒们的《古兰经》的诗句，比各民族的职业诗人创作出来的诗句还要好。阿拉伯人都认为，光凭这一点就已经是奇迹了。他们认为使用语言的才华是最大的才华，诗人的力量是最伟大的。

但是《古兰经》中所倡导的思想，如在神灵面前人人平等，世界应该是一个民主的国家等等这些伊斯兰的政治邪说，以及穆罕默德企图毁掉黑石圣堂里的 360 尊偶像，这些行为使他被家族放逐出去。因为这些偶像是沙漠民族带到麦加来用于贸易的，所以麦加的商人群起而攻击穆罕默德，穆罕默德只好退居到沙漠，并且在那里准备谋取世界的主权。

但伊斯兰教终于兴盛起来了。从沙漠上燃起了一股不灭的火焰——一支民主的军队，他们万众一心地进行战斗，随时都准备慷慨就义。穆罕默德诚挚地邀请犹太教和基督教徒与他携手合

作：因为他所创立的不是一种全新的宗教。他要把所有信仰神的人都紧密地团结在一起。如果犹太教和基督教徒愿意与他合作的话，那么伊斯兰教就已经征服了全世界。但是他们并没有取得合作，没有接受穆罕默德发出的诚挚邀请。但他们在大学里接受了伊斯兰教的观点。

请记住：阻挡你成功的最大敌人是缺乏毅力，你必须勇敢地反省自己、检讨自己，找到缺乏毅力的原因，然后逐渐地克服它们，以培养你的毅力，除此以外没有别的路可走。

10

智囊团是思考致富的第九步

力量是积累财富的基本条件，这种力量正好能够由智囊团提供。

如果没有足够的力量把计划转变为行动的话，那么计划就只是一纸空文。本章想表述的就是，个人怎么去获得力量，获得力量以后怎么使用力量。

我们可以先给力量下一个定义：有组织地经过智囊团指导协助的共同努力。这种力量足以让一个人把他的欲望转化为财富。两个或两个以上的人，为了同一个目标而进行合作，在这种合作的状态下共同组成的组织，这就是智囊团。积累财富正需要这种力量！在财富的积累完成以后，要保存这些财富，也需要这种力量！

让我们来看看怎样才能得到这种力量。首先我们要认识一下知识的来源是什么：

一、智慧。如创造性想象力等。

二、积累的经验。包括从图书馆和课堂上得到的人类积累下来的经验。

三、实验和研究。这是经由科学每天向人类提供的事实和经验。

这些就是知识的来源。借助知识的帮助制定计划，并且将计划付诸实践，就能够把知识转化为力量。

从这里我们也可以看到，仅仅凭借个人的力量来汇集知识并制定计划，往往是很困难的。如果他渴望的目标很大，那么他在制定计划时就更加需要和人合作，依靠集体的智慧来形成力量。

◆智囊团产生的力量

凭借智囊团产生力量，就是借助集体的知识与智慧形成一种力量。由集体产生和凝聚的力量将是巨大的。反过来，如果你不借助集体的知识和智慧，你就会失去这种力量。但正如前所述，在选择智囊团时你一定要特别小心谨慎。

为了让你对智囊团所能给予你的力量有深刻的了解，我们先对智囊团的两个特性做一下阐

述。一是经济性，二是精神性。对智囊团的经济性是很容易理解的，任何人只要能够得到智囊团全心全意的帮助，接受给他的建议、忠告和合作，他就能获得巨大的经济利益。你必须明白，这是所有巨大财富积累的基础，因为智囊团就能决定你的经济地位。

对于智囊团的精神性比较难以理解一点。下面的这段话也许能让你更容易理解其精神性："把两个人的心智集中在一起，就会产生一种看不见的无形力量。我们把它称作为第三个心智。"

人的心智就是一种能源，它部分属于精神性。智囊团的精神性特点就是当两个人的心智在和谐的状态下相融合的时候，他们的精神结合在一起的状态能产生神奇的精神力量。

我写作这本书的动机，就起源于 20 多年前安德鲁·卡耐基给我的提议和我的思想产生了共鸣。然后这就成为了我毕生的事业。

卡耐基拥有一个约 50 人的智囊团。卡耐基认为这个智囊团所产生的力量是他获得财富的最大原因和动力。

我们再来看一看那些积累了巨大财富的人，你就会发现他们几乎毫无例外地奉行了依靠"智囊团"的这一原则。

因为除了智囊团，再也不可能在别的什么地方获取如此巨大的力量！

◆怎样增强你的脑力

我们可以把人的头脑比作一个单个的蓄电池，毫无疑问一组蓄电池所产生的电流要远远大于单个蓄电池所能产生的电流。

头脑的功能也是一样的道理。为什么我们看到一些人的头脑要比另外一些人的强，就是因为他们集聚了集体的智慧。一组以和谐精神结合在一起的头脑，要比单个的头脑产生的思想能量多得多。它既能产生巨大的集体力量，也能够让他们中的每一个人得到启发，让集体的智慧为他所用。

我们都知道在亨利·福特的事业初期，曾遭遇了贫穷和缺乏教育等各种困难。人们也都清楚地知道，在短短的10年之内他就克服了这些困难，并使自己在25年后成为了美国最富有的人。福特是在和爱迪生成为好朋友以后，他的事业才有很大进步的。由此可见，一个人的智力对另一个人智力的影响是多么的巨大。而在福特与哈维·法尔斯通、约翰·乔伊斯及路德·波明克（这三

个人都有很高的智力）认识并结为好朋友以后，事业更是取得了辉煌的成就。

在心态平和的状况下，人们能从他们结交的人身上学到他们的天性、习惯与思考力等。福特与爱迪生等人的交往就说明了这一点，他集聚另外四个人的智慧、经验、知识于一身，开创了他无可比拟的工业王国。

你也能够让这个原则为你所用！

再来看我们前面已经提到过的甘地。他就是在一种和谐的精神状态下，促使 2 亿人民团结起来，为了一个共同的目标而努力奋斗。在某种意义上，甘地创造了一个奇迹，他让 2 亿人民万众一心。如果你不认为这是一个奇迹的话，那么你可以试试让两个人团结起来，看看这是多么困难的事，你就知道让 2 亿人民联合起来是多么的困难了。

精通企业管理工作的人都知道，让所有的工人都和谐地工作，是一件很不容易的事。团结起来，把所有人的智慧集中起来，向着一个共同的目标努力，这是力量的最大源泉。而天才和领袖都需要这种力量的源泉。

在接下来的各章中，我会适当的阐述怎样才能获得集体智慧的方法。

当你在读这些方法和原则时，你要想，要有所思考，这样你才会有所收获。

◆积极情绪产生的力量

财富是很害羞的、不容易抓住的，它必须靠穷追不舍才能得到，就和小伙子追求爱情一样。它不但要求追求者有欲望、有信心、有毅力，还要求他们有计划、有行动。

承载整个人类前进的，好像一股看不见的巨流。这股巨流有两个方向，一个方向把人们引到进取、向上和财富的彼岸；而另一个方向则把人载往堕落、悲惨与贫穷的彼岸。

凡是积累了巨大财富的人都知道如何去把握这股巨流。它包含了一个人的思想过程。积极的思想把人引向幸福的一端；消极的思想则把人导入贫穷的一端。

对一个想要积累财富的人来说，对这个关系重大的问题一定不能掉以轻心。如果你正向贫穷的一端滑去，那么我告诉你“思考致富”的这种意识可以成为一把桨，使你划向巨流的另一端。但是一定不要放弃这种努力，也不能间断，否则就会前功尽弃。

快乐从行动中得到，并保存在继续之中。有组织、受智慧引导的知识就是力量，它能实施计划并取得成功。智囊团正是可以产生这种力量的集团。

11

性是思考致富第十步

我们在这谈的性，指的是一种心理状态。

因为很多人对这个题目都缺乏必要的了解，所以人们总是很容易联想到肉体方面去；而且因为很多人在获取性知识时受到不正确的导向，从而使人们在思想认识上对性有着重大偏差。

性的情感是以三项建设性潜力为基础的，这三项潜力是：

1. 人类的永恒存在。
2. 维持健康的身体（如果把性比作治疗的良剂，再恰当也不过了，因为没有任何药品的功效比得上它）。
3. 通过性把凡人变成天才。

性转化是很容易理解的。它的意思就是，把

一个人的注意力转移到其他某些事物上。

性欲望是人类欲望中最强烈的一种。当人们受到性欲望的驱使时，通常会产生他们前所未有的强大的想象力、勇气、意志力、毅力和创造力。渴望性接触的欲望是如此强烈而紧迫，所以，人们会不惜冒着失去生命与名誉的危险，而沉溺于性。如果能把这股推动力加以利用，把它引导向其他方面，足以使人在文学、艺术、商业等方面取得成功。那么要创造财富也就不是一件难事了。

也许可以在一条河流上筑水坝，将河水暂时控制在一定的范围，但最终，这条河流终究会突破出一个出口。可以把性欲比作那条河流，性欲也许可以暂被压抑和控制一段时间，但它的本性总是不断要求释放。我们可以把性欲转化成某种创造性的努力，否则，它就会寻求一种相对而言没有意义的发泄方式。

◆精力的浪费

我对 25000 名人士做过一个调查，对它们进行分析以后，我发现，很少有人在 40 岁以前就功成名就。一般来说，他们都是在 50 岁之后才

开始辉煌腾达的。这个事实让我感到十分意外，所以我抱着最谨慎的态度想探究造成这一事实的深刻原因是什么。

这项研究工作包含着这么一个事实：为什么一般人都不会在 50 岁之前有大的成就？我发现主要的原因就在于，他们过分地沉溺于性欲的肉体表达方式，从而削弱了他们的这股能量。很多人从来都不知道，还可以通过其他方式表达性欲，而且比纯粹的肉体表达方式更为重要。懂得这个道理的人，基本上都是在他们的性能力最高潮的时期——在 45 到 50 岁之前——而且是在浪费了好几年的时间以后，才懂得的。过了这段时间以后，他们通常就会有杰出的表现获得较大的成就。

很多人在 40 岁及 40 岁以后的一段时间，性欲能量会不断地分散，把这些能量引导到更好地方式上，就会获得更多更大的收益。

到目前为止，性发泄的欲望，是最强烈最紧迫表达的人类情感，所以，如果充分利用这种欲望，把它引导到别的方面，而不是集中在发泄肉体欲望上的话，足以提升一个人到伟大成就的阶段。

◆推销与性感

有位负责训练和指导过 30000 多名推销人员的培训者，他惊奇地发现：那些成功的很有成效的推销员往往是那些具有高度性感能力的男子。因为他们拥有所谓的个人“吸引力”，也就是性能量。性感的人通常拥有非常强大的吸引力。经过了解和培养之后，可以把这种力量运用到人际关系上，从而获得较大的利益。这种性能量可以通过下面的各种方式和别人取得沟通：

1. 握手：从这种以手接触的方式马上就可以判断出对方有没有吸引力。

2. 说话的音调：通过一个人的声音是否悦耳，可以判断一个人有没有吸引力。

3. 身体语言和行为举止：性感的人通常行动敏捷、姿态优雅、大方。

4. 思想的交流：性感的人能够把性的情感和他的思想融合在一起，并且随心所欲地运用，从而影响他周围的人。

5. 服饰仪表：通常性感的人都十分注意自己的仪表。他通常会很聪明地选择衣服的风格，使这种风格成为他的个性、外表、仪容方面的特

色。

有经验的销售经理在雇用推销人员时，都会把个人的吸引力作为录用推销人员的先决条件。热情则是一个推销员必备的最重要的素质之一，无论他推销的东西是什么。缺乏性感力量的人则永远缺乏热情，也不能激起别人的热情，所以他们也不会成为一个成功的推销者。

作为演说家、传道士、律师和推销员，他们都必须想方设法去说服别人，影响别人，所以，如果他们没有性感吸引力，就会在他们那一行业中无所作为。而且，大部分人只有在他们的情绪受到感染时，他们才会乐于接受别人对他们施加的影响。所以，在认识了这一事实以后，你就会明白，性感吸引力是推销人员能力相当重要的一部分。往往出色的推销人员能够在他那一行中做得很成功，主要是因为在他们的意识或潜意识中，他们能把性感能力转化为他们的推销热情。

◆让性本能得到解放

性对大多数人来说是一个无知的领域。性冲动往往会被无知、邪恶的人加以误导、歪曲甚至破坏。

幸运地拥有较强的性能力的男男女女，是很幸运的，但有时他们会被当成是一个怪人而被人排斥在外。他们非但不是幸福的人，反而被别人指责为心理不健康的人。这就是我们人类对性能力的偏见。

即使是在当今文明高度发达的社会，还是有成千上万的人因此而感到自卑，因为他们也被这种错误的观念误导了：性欲旺盛是灾祸的源泉。这种看法是一种偏见，我们不应该用性欲来解释一个人是否有生活作风问题。

只有在和智慧与辨别能力融合在一起使用时，性欲才能算是美德。但这种美德却经常遭到误解，以至于它非但不能强壮我们的身体与承载我们的生活，反而成了对我们的身体和意识有所破坏的东西。

作者曾经不经意间发现：他所接触过的每一位伟大领袖，他们的成就大部分是建立在女性的参与和鼓励下完成的。而且，相当多的案例中，这位女性就是一位贤慧、富有自我牺牲精神的妻子，一般大众很少或不知道有她的存在。在少数情况下，这种激励的来源甚至可以追溯到妻子以外的女人。

有理智的人都知道，酗酒或吸服药片所产生

的刺激是一种不良的纵欲方式。但不是每个人都清楚，纵欲过度，也是一种对创造力的破坏，而且其破坏程度和酒精或药物同样大。

整天沉溺于性欲的人，和一个靠酗酒度日的人，没什么两样。他们都对他们的理智和意志力失去了控制。很多人的“臆想症”就是因为对性的真正作用缺乏正确的认识而引起的。

◆转化你的性能力

根据对几千名成功人士的密切观察和科学分析后，我们发现，一般人都不能在 40 岁以前进入发挥创造力的高潮阶段。通常人们都是在 40 岁到 60 岁之间，才进入到他们的创业最高峰。所以我们应该要鼓励那些在 40 岁以前没有取得大成就的人，也要鼓励刚跨进 40 岁的大门就感叹和害怕“老了”的人。

其实，对一个人来说，40 到 60 岁的这个时期是他一生中最丰富的时期。在临近这个年龄时，人们不应该心存恐惧，而应该带着希望与乐观的心情去迎接它。

如果你想证实大多数人的 40 岁到 60 岁这个年龄阶段是他们的最佳时期，那么，请你去研究

那些大家公认为是最成功人士的生平事迹，你就会发现：

钢铁大王卡耐基在40岁以后，才开始得到他付出努力的回报。

亨利·福特一直到40出头以后，才开始向成功迈进。

詹姆斯·希尔在40岁时，还只是一个电报发报员，在40岁以后，他才开始有了成功的机会。

这样的事例在无数的著名企业家和思想家的传记中，都可以找到很充分的证据：40岁到60岁这段时期，是最有成就的时期。

30到40岁这段时期，是人们开始学习（如果他愿意学习的话）如何转化性能力艺术的阶段。这种学习往往都是在没有意识的情况下发生的，而且尤其重要的是，人们对自己在无意间学会的这项艺术全然无知。他可能会注意到，他的工作能力在35岁到40岁左右会有一个大的飞跃，但是，在绝大多数情况下，他并不知道为什么会有这种飞跃：在30岁到40岁之间的人们身上，爱情和性欲的关系会得到自然的调和与平衡，使他们得以运用这种伟大的力量，去采取正确的举动。

"性"就像一匹烈马，它能促使人们采取重

大的行动，但往往很难驾驭。当爱情与性欲的冲动到来时，就会破坏人宁静的心情、正确的判断力与平和的心态。如果一个人到了40岁的年龄阶段，还不能纠正它，并把它和自己的经验加以配合的话，这真是天下最大的不幸了。

爱情、性欲这些情感都是一个人取得重大成就的得力助手。爱情就像一个安全阀，让我们拥有宁静、平和的心态和不断积极的创造。把爱情和性欲这些情感加以联合组织，你将会是一个天才。

12

潜意识是思考致富的第十一步

潜意识中存在着一个意识领域。这个所谓的意识领域的作用就是，对经由任何一种身体器官转达至意识的每一种思想以及行为，进行纪录和分类。同时，这个意识领域可以把思想从原地找到并回归到原来的地方，就像从档案柜中取放文件一样。

潜意识没有一刻不工作。虽然我们还不知道它是通过一种什么程序，但它工作的大致原理我们是知道的，即：潜意识的力量来源于无穷的智慧，潜意识可以通过某种途径将一个人的欲望转变为等价的物质财富。

潜意识是不能完全受人控制的，但是我们可将我们所希望实现的计划、欲望或目的，自动转换成潜意识。如果你还不明白的话，请再重温一遍自我暗示一章中利用潜意识的那一段文字。

潜意识是人的有限心智与无穷智慧之间联系的桥梁，这种观点已经得到无数次的证明。也就是说，人们通过潜意识这一中间媒介，可以随时吸取无穷智慧的力量。只有潜意识具备修正心智的行动的功能。并且，将心智转变为等价物质得必需通过潜意识来完成。

◆利用潜意识来增强你的创造力

在潜意识帮助下的创造力是惊人的，而且常常超乎人的想象。我们有必要对潜意识转化为创造力的可能性好好研究。

作为作者，我在讨论潜意识时，总是因自己的所知甚少而感到惭愧，尽管我知道，对这个命题有所了解的人实在不多。

潜意识是客观存在的，它是使人们的欲望变成等价的财富的媒介。对这一观点，你必需牢牢把握。这样你才能更好地理解“欲望”一章中所提出揭示的全部意义；你才能更好地理解作者一再地劝你要明确欲望并把欲望写下来的苦心；你才能更好的理解，为什么在按照我说的去做时，需要发挥百折不挠的精神。

13个原则是一种伟大的激励力量，它们可

以通过这样那样的途径来影响潜意识。如果你第一次尝试失败了的话，你一定要多尝试几次。因为，潜意识的培养不是一时半载的，如“信心”一章中的提到的。而你尚需时间来培养信心。所以在培养潜意识时要有耐心，一定不要轻易放弃。

潜意识不会主动为你提供有益的服务。如果你不能在你的潜意识中灌输你的欲望，那么，由于你的疏懒或由于你的失误，你的潜意识会接受、容纳任何对你无益的思想。

怎样才能使潜意识正常工作呢？你只要明确，你每天是生活在进入你潜意识的各种思想冲动中。这些思想冲动有的是消极的，有的是积极的。为了使潜意识正常工作，就要帮助自己消除消极思想的冲动，并借助积极思想的冲动来帮助你主动地影响潜意识。

如果你能按照上面的说法去做，你就已经把握了打开你的潜意识之门的钥匙。

人类的一言一行，一举一动，都起源于一种思想的冲动。没有先在思想中进行过孕育的东西，人类就无法创造。借助想象力的帮助，人们可以把思想的冲动组合成计划。所以不难预料如果能充分运用组织计划的想象力，那么人们在他

们的职业领域，是一定可以取得很大的成功的。

◆让积极情绪为你服务

众所周知的是，大部分人的生活都会受到感情或情绪的支配。对那些带有情绪的思想冲动，潜意识的反应会更快或更激烈，而且更容易。

人的主要的积极情绪和消极情绪各有 7 种。这些情绪或感情的冲动，就像面包中的酵母一样，它们促进了思想的冲动从被动的状态转化为主动的状态。所以我们不难理解，为什么和“冷静的理性”所产生的思想冲动相比，带有情绪的思想冲动更容易转化为行动。

下面就是 7 种主要的积极情绪：

——欲望的情绪
——信心的情绪
——爱的情绪
——性的情绪
——热情的情绪
——依恋的情绪
——希望的情绪

在所有积极的情绪当中，这 7 种是最主要的，是最能发挥作用的，也是在创造性的努力中最常用的。如果你对这 7 种情绪进行很好的把握和控制的话，在必要时，你就可以使其他的积极情绪都完全听命于你。请不要忘记，作者写本书的目的就是为了帮助你，让你的心灵里充满积极情绪，进而培养你的财富意识。

另外还有需要避免的 7 种主要的消极情绪：

——恐惧的情绪
——嫉妒的情绪
——怨恨的情绪
——报复的情绪
——贪婪的情绪
——迷信的情绪
——愤怒的情绪

积极情绪与消极情绪不可能共存于你的意识中，也就是说，必定有一种在意识中是处于支配地位的。我们要做的，当然是让积极情绪在我们的心灵里占支配性地位，因为这是我们自己的责任。为了做到这一点，要注意运用习惯的原则，这样你才能形成乐观积极向上的心态。每个人都

需要养成积极情绪的习惯。

亲爱的读者朋友们，希望你们能够参照这些指示去做，而且持续不断地去努力。只有这样你才能控制自己的潜意识。在人的心灵中，哪怕是只有一种消极情绪，就足以影响到来自潜意识中的所有有建设性的、有益的力量的发挥。

13

头脑是思考致富的第十二步

我和已故的贝尔博士及盖斯博士早在40多年前的一次合作中就发现，人的头脑既是思想震波的发射站，又是思想震波的接收站。

就相当于一个无线电接收站，每个人的头脑都能接收到从别人的头脑发射出来的思想电波。

创造性想象力也这里相当于无线电接收站的“接收机”，别人的头脑发射出来的思想，它都能接收到。它是一个人的意识或理性，能接收到非常广泛范围内的思维刺激。

人的心灵在受刺激时，震动频率也会加快，这时，人的心灵对来自外部的思想就变得更敏感。为什么震动频率会加快呢？这是由积极的情绪或消极的情绪所引发的。依靠这些情绪，思想震波的频率便可以加快。

在所有情绪中，性的情绪最为强烈。头脑在

受性情绪的刺激后，其活动的频率远比情绪平静或无情绪时快得多。

相当于无线电台“发射站”的是人的潜意识，通过人的潜意识，思想的电波被播送出去。创造性想象力是“接收机”，通过它，可以收到思想的能量。

使你的潜意识始终保持在“发射”的状态，这不难做到。你只要记住三个原则就行了，在你希望你的潜意识发挥作用时，要注意运用这三个原则：潜意识、创造性想象力和自我暗示。要知道，你的潜意识是以欲望为开端的。

◆无形的伟大力量

一直以来，人们向来过分依赖他们的身体，使他们的知识限于所能看见、触摸和感觉得到的有形的物质。

现在的科技日新月异，人们的认知有了前所未有的拓展。现在我们知道，在我们周围的世界中，存在着一种无形的力量。也许在某一天，我们会发现，存在着另一个“自我”，这个“自我”比镜子里所能见到的有形的我更具有力量。

当人们讨论无形的东西的时候，常常觉得不

值一提，因为他们不相信在五官所能察觉的范围外，还有另外的无形的力量存在。在我们讨论无形的东西时，应当提醒自己，其实我们每个人都被某种看不见的无形的力量左右。

在海洋中滚滚巨浪所蕴含的力量面前，整个人类都显得那么渺小和无能为力；在无形的万有引力面前人类更是如此，正是因为有了这种引力，小小的地球才能悬浮太空，地球上的人类也不致坠落到外太空。至于控制引力的力量那更是超出了人类所能理解的范围了。人类几乎完全屈服于大自然，在大自然的变迁和灾变面前是那样的无能为力。

人类不知道的，还有更多的不可见的无形的东西。例如，人类不了解泥土中所包含的那种无形的力量（或者我们叫它智慧），人类每一样所吃的食物，每一件所穿的衣服和口袋中所带的每一块钱都是由这种力量供给的。

◆关于头脑的故事

尤其值得我们注意的是，人们常对自己文明程度和教育程度沾沾自喜，但对于思想（无形力量中最伟大的一项）的伟大力量，却知之甚少，

或者根本一无所知。不过，有关头脑能将思想的力量转变为等价物质的极复杂的过程的一些知识，虽然我们知道的很少，但是，对这个问题我们已经开始探索和研究。科学家们也开始转移注意力，开始研究起有关头脑将思想的力量转变为等价物质的问题来。尽管研究还刚刚开始，但是他们已经积累了很多的基础知识了。譬如说，科学家们已经知道，人的头脑中枢中使脑细胞互相联系的线路数目，相当于“1”字后面加上 1500 万个“0”。

芝加哥大学的赫利克博士就是这方面的专家，他说：“这个数字如此巨大，即使几亿光年的天文数字和它比较，也显得非常非常的小：研究发现，光在人脑的外皮肤层中，就有神经细胞 100 亿至 140 亿个，而且，这些神经细胞是按一定的规则排列的。它们按照固定的顺序，有规则地排列在一起。最近还有研究表明，通过电子生理测试方法，从位置极精确的细胞或纤维中，用微电极作用于行动电流，再通过一套特定的电路将这些电流放大，便可以测出，这些神经细胞能产生百万分之一伏特的电位差……”

可以想象一下，如果单单是为了维持身体成长的生理功能这一目的，如此复杂的机能组织的

存在显得实在没有必要。那到底其作用是什么呢？另一个令人信服的说法就是，这个能使上百亿的脑细胞具有相互沟通媒介的系统，还具备有和某种无形力量沟通的功能。

《纽约时报》曾经有一篇文章显示，在某一所大学的一位精神现象的研究人员，正在进行一项有计划的研究。这项研究中所提出的观点，在许多地方都和我上面所阐述的相同或相似。这篇文章对莱因博士与他的助手在杜克大学所做的工作做了一下简单的介绍，以下就是这篇文章的内容：

心灵感应是什么

大概在一个月前，杜克大学的莱因教授和他的同事，想从数十万次实验中判定是否存在“心灵感应”或“千里眼”的问题。并在哈佛的杂志上发表了两篇文章，第一篇文章中概括地论述了这些成果。在刚刊出的第二篇中，作者赖特试图对这些“超感觉”就已经知道的及合理性的问题作一些综合性的推论。

通过莱因教授他们做的这些实验，很多科学家趋向于认为，“心灵感应”和“千里眼”存在

的可能性很大。在实验里是这样测试的，很多接受试验的人，被要求说出在一副牌里有什么牌。既不许他们看着牌，也不许用其他的感官接触这些牌。即使是这样，大概有男女60个人，能够正确地说出许多张牌。如果他们纯粹是碰运气瞎猜的话，绝对不会有这么高的猜中的机率。

那么他们是怎么做到的呢？假如是有某种力量的存在的话，那么它们似乎并不是感官的，因为这些力量并没有通过既定的器官表现出来。这些实验在相距数百里外的地方进行，和在室内进行也是一样的效果。

赖特认为，这些事实也有利于人们从物质的放射理论去理解和解释“心灵感应”和“千里眼”现象。

我们已知的各种放射能，放射的面积越大，它的能量就变得越弱。但“心灵感应”和“千里眼”却不会像放射能一样变弱。但是因为身体的原因（和身体状况会影响其他的精神力量一样），“心灵感应”和“千里眼”也有程度上的不同。和一般的说法相反的是，接受试验者在熟睡或半睡半醒的状态时，他们的这种能力并不会增强；相反地，当他们处于清醒和机警状态时，却可以得到改善。莱因教授还发现，使用麻醉品，会产

生类似的效果，就是使接受试验者的成绩降低；而使用兴奋剂时，却能普遍使他们的成绩提高。

赖特认为有说服力的另一个结论，是认为“心灵感应”和“千里眼”在本质上是因为同一种力量产生的。也就是说，能够“看得见”扣在桌子上某张牌的能力和能够“知道”别人心思的能力，应该是完全一样的。他还提出了几点理由来证明这个事实。比如，到目前为止，他们发现只要具有其中一种能力，那么就必定也会同时具有另一种能力，而这两种能力的强度几乎完全相同。帘子、墙壁、距离等都不能阻碍这些能力。赖特根据这个现象得出结论说，其他的超感觉经验、先知的梦、灾祸的预感等等“预感”，我们也许能找到证明它们是同一种能力的组成部分的证据。如果读者觉得没有承认这种观点的必要，本文并不强求读者接受这些观点中的任何一种；但是莱因教授所收集积累起来的证据，还是使人印象深刻。

◆怎样在合作中心领神会

关于心灵反应和莱因博士所说的“超感觉”

现象，我曾经和我的助手做过实验，想就他的有关论点再一次进行求证，打算证明在理想的情况下，可以通过对我们的头脑进行刺激，来促使第六感觉发生作用。

所谓的理想情况，就是说在我和我的两位助手之间，必须存在着密切的工作关系。经过一系列的实验，我们发现了为了最为有效地解决问题，我们得有某种方法来进行心灵的交流。

要做到这样也不难。大家一起坐在桌子旁边，先把要解决的问题向大家交待清楚，然后进行民主讨论。每个人都开诚布公地把自己的想法提出来。这时我们就可以发现，参加会议的每个人都能够通过心灵感应而与他们经验以外的无法说清楚的知识进行交流。

在“智囊团”一章中我曾经说过一条原则，如果你还有印象的话，你一定能马上看出来，我们这里所说的圆桌会议的方法，其实就是是智囊团原则在实际生活中的运用。

这种在两个或者多个人之间的，用一个明确的主题来刺激和启发心智的办法，就是所谓的智囊团原则。这条原则在现实生活中经常得到最基础和最实际的应用。

所以我们要注意运用智囊团原则、每一个利

用这条原则的人，都有机会取得成功。如果你现在还不这样认为的话，你可以在这一页上做个记号，等你读完最后一章之后，再回过头来看看这些内容。你就会发现，越到高层，你成功的机会就越多。

14

第六感是思考致富的第十三步

我们追求财富的最后一个步骤是第六感。第六感是人无穷的智慧和财富之间取得沟通的桥梁，而且几乎可以自由的无拘束地沟通。有了第六感，人们就不必把时间和精力花费在那些没用的事情上了。

把这一个步骤作为致富的最后一个步骤，这当然有它的道理。因为只有在熟练地掌握了前面的十二个步骤以后，才能很好地吸收、了解和运用这最后一个步骤。

在有关潜意识的那一章里，我们所提到过的潜意识中创造性想象力的一部分就是第六感。它还曾经被比喻成“接收机”，因为它能通过意念、计划和思想而来影响人的行为。有时我们就称这种思想的闪光为灵感或预感。

第六感只可意会，不可言传。如果你对我前

面介绍的第十二条原则完全没有概念的话，那你就有可能弄不明白第六感到底是什么，因为你可能没有可以用来和第六感相参照的知识和经验。第六感产生的过程是：在内心的心智充分发展的基础上，通过深思而产生。

如果你没有熟练掌握本书所阐述的其它原则的话，你也许对下面的话会产生怀疑。我强调一下，下面这些话是完全正确的。这些话就是：

通过第六感，在危险即将来临之前，你会得到警告，也就是说第六感能让你避免危险；同时第六感还会在机会来临时通过某种方式提示你，让你随时把握住它而不错失。

一旦有了第六感，它就会像一位“引导的天使”一样来帮助你，你要它做什么它就会做什么；重要的是，这位天使还会随时为你打开通往智慧殿堂的大门。

◆第六感创造的奇迹

作为本书的作者，我既不相信奇迹，也不鼓吹奇迹的作用。因为我所掌握的足够的自然知识告诉我，自然决不会背离它常有的轨道，自然有它自己的运行法则。不过，因为有些自然法则太

难以理解，某些不太可能的事才被人们当作奇迹。请记住，“奇迹是最真实的东西”。在我的经历中，以第六感最能创造所谓的“奇迹”。

就我本人看来，人们都能感受到在物质的每个原子中都充满着一种力量，我们把这种力量称为第一因，或者把它称为智慧。就是这种无穷的智慧使橡子变成了橡树，使水在万有引力的作用下日复一日，年复一年地往低处流。自然界的每一种关系的存在都不以人的意志为转移，都保持着它适当的定位和与其他的各种关系。如果我们学会利用第六感，我们就可以利用这个智慧把欲望转化为具体的物质。因为我曾经因为利用过第六感而深深受益。

前面的十二个原则我们已经读完，现在是来学习第十三条原则的时候了。如果你已熟悉了前面的各项原则，那么你现在一定能毫不怀疑地接受我们在这里提出的第十三条原则。但如果你还没有熟悉这些原则的话，你最好回过头去再研究一下前十二条原则，这样你才能确切地判断本章中对你所提供的建议，到底是不是对你有益。

我小的时候，经历过对英雄崇拜的阶段。我就曾经试图模仿我最敬佩的人，以他为学习榜样。后来我发现，在我努力模仿我的偶像时，信

心的因素给了我很大的帮助，让我得以成功。

◆向伟人们学习

一直到现在，我还保持着对英雄崇拜的习惯。无数的经验和事实告诉我，仅次于最伟大的人物的人不一定效法伟人，但他会尽可能地承担伟人的责任。

早在出书或公开发表演说之前，为了使自己获得成功，我养成了向 9 位伟人学习的习惯，我从他们的生平与著作学到了很多东西。这 9 个人分别是：爱默生、潘恩、爱迪生、达尔文、林肯、波明克、拿破仑、福特与卡耐基。在很长的一段时间里，每天晚上我和这 9 个伟人举行想象式的会议，他们都是我的看不见的顾问。

我是这样向伟人们学习的：每天晚上在睡觉之前，我会闭上眼睛，然后在脑子里设想有这一群人和我一起坐在会议桌旁。在这种情况下，不但我和伟人们坐在了一起，而且我还用某种方法在控制他们。因为这些情况都是出现在我脑子里的，受我思想的支配。我这样做的原因是因为我打算再造我自己的品格，让我的品格是他们所有优秀品格的组合。当我还是一个年青人的时候我

就知道，我必须超越我出生的那个无知与迷信的环境的障碍。为此我为自己设计了这样的一套方法，来建立起我的自信。

◆自我暗示帮你建立个性

当然我也明白，所有的人的性格的养成是因为他们有支配性的思想与欲望的缘故；我还明白，根深蒂固的欲望足可以影响一个人的言行举止，并在此基础上使欲望变成事实。我也明白，在建立性格时，不运用自我暗示这个强有力的要素是不太可能成功的。事实上，自我暗示才是建立个性的惟一有效的方法。

在对心理活动原则有所认识后，我开始逐步重新塑造我的个性。在那些想象的会议上，我向每位成员都寻求我有需要的知识。我以非常诚恳的态度对每一个成员说：

爱默生先生，你对自然的了解就像对你自己的了解一样，我也希望有这种了解的能力。我请你帮助我了解并且适应自然规律，并让这种规律潜入我的潜意识中。

波明克先生，你有非常卓越地运用自然规律的本领，你曾使仙人掌脱落它的刺而变成食品。

请你传授我这样的知识：这知识使原先只长一片草叶的地方长出了两片草叶。

拿破仑先生，你鼓舞别人、并唤起人们更大和更果断行动的神奇能力让所有的人都惊叹，你还有持久的信心的精神，这种精神使你克服了重重的障碍，取得了节节的胜利，我请你把这种精神传授给我。

潘恩先生，你有异于常人的那种自由的思想，你有表达你的信念的智慧和勇气。我希望能有你这样的思想和你这样的智慧和勇气。

达尔文先生，作为一名自然科学界的楷模，你的那种耐性以及在客观公正的、科学的精神下，研究因果关系的那种能力是与世公认的，我希望能具备你的这种素质。

林肯先生，我希望我能有同你一样的性格：敏锐的正义感、持久的耐性、幽默感、对人性的了解和坚强的毅力。因为你就是凭借这些性格获得成功的。

卡耐基先生，你对建立合作努力的各项原则掌握到了如此熟练的水平，你通过对这些原则的巧妙运用，建立了一个伟大的企业组织。我请你把这种能力传授给我。

福特先生，我希望和你一样，具有坚毅、果

断、镇定和自信的精神。这些精神使你战胜了贫困；使你组织了统一的人类的力量。我要向你学习，成为一个对社会有益的人。

爱迪生先生，请你传授给我发现众多自然奥秘所具有的神奇的智慧，以及扭转失败为成功的百折不挠的精神。

◆想象力的巨大力量

我和想象中的内阁成员之间的对话，由于我和他们性格特征的各异而各有不同。这是建立在我对他们一生的事迹进行了仔细地研究和了解的基础上的，我坚持进行这样想象中的会议，几个月下来，我惊讶地发现，我的行为举止和思维习惯正慢慢和这些伟人们接近。

这九个人每个人都表现出不同的个性，这让我十分惊奇。例如，林肯总是最后一个和我对话，在房子里来回地踱步。他的脸上的表情总是很严肃，我几乎没有看到过他的笑容。

其他的人则不同。波明克与潘恩问答问题的方式常常非常巧妙，让其他所有的人都感到意外。有一次波明克迟到了，他带着兴奋和热烈的心情解释迟到的原因，因为他在进行一次试验。

他希望通过这次试验，让每棵树上都长出苹果出来。潘恩就批评他，并提醒他说，男女之间的一切烦恼都是由一只苹果引起的。达尔文则开心地笑着，他对潘恩说，你到果林里摘苹果时可要注意小蛇，小蛇是会长成大蛇的。爱默生的评论是：没有蛇便没有苹果。拿破仑的评论则是：没有苹果就没有国家。

这些会议就像是发生在真实世界中一样，我怕我会走火入魔，于是中断了几个月。这些经验太不可思议，我怕如果继续下去，我会忘记了这些会议只是我的想象而已。

这还是第一次我有勇气将这件事讲出来。在此以前，我从不对任何人提及这件事，因为我知道，如果我将这种非常的经验介绍给别人，别人一定会对我产生误解。现在我也没有什么顾虑了，于是我把这些经验写出来，因为我在过去在乎别人对我的看法，现在我不太在乎了。

在这里，我要在此再次强调的是，我的内阁会议完全是想象中的。但是我觉得我有能力召开与主持这种内阁会议，同时，也正是这些会议促使了我走上光辉灿烂的道路。我从这些会议中领略了真正的伟大，开发了我的创造力，发掘并拥有了财富。

◆如何开发你的灵感

在大脑中，存在着某种组织，它对预感的思想震波有接收能力。迄今为止，这个第六感的组织位于何处，科学家尚无定论。但是这并不重要。重要的是，存在着人类通过五官以外的器官接收正确的信息这一事实。在通常情况下，这种信息的接收，都是由于心灵受到非常强烈的刺激的情况下产生的。一些能让情绪波动很大的事件，除了能引起心脏加速跳动外，还促使了第六感发生作用。有开车经历并险些出过车祸的人都知道，在车祸就要发生之前，第六感往往会伸出援助之手，在最紧要的关头，避免了车祸发生。

我想要说明的一个事实是，我发现，在我和那九个人进行交流的时候，我的心灵最易接受通过第六感来到的信息、思想和知识。在好多次场合下，我处在很紧急的关头，其中有几次，我的生命都受到了威胁，但是由于有我的看不见的顾问们的帮助，我奇迹般地渡过了这些难关。

我与想象中的九个人物举行会议的最初目的，是打算借助自我暗示的原则，向这些伟人们学习，并借助他们的个性来影响我的行为。最

近，我还不断的变换会议交流的方式。每次我遇到了与我的委托人间的难题时，我就向我想象中的顾问们请教，结果，他们给我的建议非常有帮助，这往往有些出乎我的意料，虽然最终的决定是我来作出的。

◆一种缓慢成长的非常力量

第六感并不是一个呼之即来挥之即去的东西。如此伟大力量的力量，是需要不断的，慢慢地积累的，同时还要借助于本书所述的其他各项原则。

无论你是谁，无论你读这本书的目的是什么，即使你不了解本章所述的这项原则，你都可能会因为这本书而获益终生。如果你看这本书的主要目的在于积累财富和资产的话，那么它对你的帮助可能会更大些。

本书中把“第六感”专门列一章来写的原因是，我写这本书的目的在于提供一套完整的哲学，这套哲学对每个人来说都很实用，有普遍的指导意义。能帮助每个人实现他所追求的人生目标。所有成就的起始点是欲望，而终点是一种知识。这种知识有助于我们更好地去理解：既理解

别人，又理解自己；既理解自然法则，又理解快乐。只有掌握了第六感并应用了第六感的原则，这种理解才能深入。

读完这一章后，你一定已经发现，在你的精神境界里，你已经不是以前的你了。太棒了！一断时间后你再来读一遍这段文章，你就会发现你的精神境界还会更高。如此反复进行，不要在乎你当时了解了多少。直到有一天，你会发现，你已经有一种力量，这种力量将使你排除阻障，克服恐惧，不再拖延，并无限地释放你的想象力。到那时，你会感觉到你已经接触并拥有了那个妙不可言的“某样东西”，这样东西是每一位伟大的思想家、商业领袖、艺术家、作家、政治家成功的根本原因。到那时，你将有能力使你的欲望转变为资产或财富。成功得来可谓是不费吹灰之力，比你一遇到阻碍便放弃努力的举动还要容易。

15

消除恐惧才能获得成功

亲爱的读者，当你读到这里的时候，请对自己进行一次反思：在你通往成功的道路上，到底有多少障碍。

如果你接受我的这套哲学原则，并打算实践其中的全部或者部分，首先你得做好这方面的心理准备。要做到这样并不难，刚开始时只要仔细研究、分析和了解摆在你面前的三个最大的障碍——犹豫、怀疑和恐惧。

如果你心中还存在这三个障碍的话，哪怕是只有三个障碍中的一个，第六感都不会发生作用。这令人讨厌的三个障碍总是紧密地联系在一起的，如果其中有一个存在，那么，另外两个一定也会如影随形地存在。

需要牢记的是，一旦一个人产生犹豫，恐惧也会随即产生。犹豫慢慢成长为怀疑，然后怀疑

和犹豫结合在一起就是恐惧。这个混合的过程当然需要一段时间。上述三大障碍之所以对我们危害这么大，原因就是：它们是在不知不觉中成长和萌芽，并对我们产生影响的。

这一章剩下的部分都在阐明一个道理，在我们全部运用前面十三个哲学之前，必须先战胜上述三大障碍。本章解释了为什么很多人贫困的原因，并且想阐述一个道理：凡是想要成功的人和想要发大财的人，无论是从金钱还是比金钱更高层次的角度来衡量，都必须理解这个真理。

这一章所要完成的任务就是，集中认识造成六种基本恐惧的原因，并找到解决的办法。因为只有知己知彼才能百战不胜。这就好比在我们征服一个敌人之前，我们必须知道它叫什么、它有什么习惯和它居住在哪里。在你读完本章以后，要对比自己进行分析，并看看自己有没有下面六种主要的恐惧的一种或几种。如果你有的话，你就能从身上找到它们的影子。

◆最常出现的六种恐惧

人面临的主要有六种基本的恐惧。人生中每过一段时间，都会时不时地遭遇到联合的几种恐

惧。没有一次受到全部六种恐惧的危害，算是很幸运的了。按照最常出现的次序排列，这些恐惧分别是：

1. 对贫穷的恐惧；
2. 对批评的恐惧；
3. 对生病的恐惧；
4. 对失去爱的恐惧；
5. 对年龄渐老的恐惧；
6. 对死亡的恐惧。

人们忧虑的主要根源是前三种恐惧。

恐惧作为人的一种心理状态，人们是可以加以控制和指导的。

如果不是先有一种思想的冲动，那么人类不可能创造出成果。清楚这个说明以后是更重要的一个说明，那就是：不管人的思想是自发的或非自发的，它都会马上就开始转化为等价物质表现。不经意间突发的思想冲动（发自他人心智的思想），和自己有意识地设计创造的思想冲动一样，都能够决定一个人的命运。

每个人都完全有能力控制自己的心智。有这个控制严格把关，人就尽可以放心地敞开其心

智，去吸收别人脑子里所产生的思想冲动；也可以紧闭自己心智的门户，只容许经过自己刷选的思想冲动进入大脑。

大自然赋予人绝对的控制力，就是为了让人控制自己的思想而赋予的。这一事实，再加上另一个事实：人所创造的每样东西都是以思想为出发点的。这两个事实能让我们更好地把握人类征服恐惧的原则。

如果所有思想都表现出转化为等价物质的趋向是一个真理的话（毫无疑问它确实是一个真理），那么同样的道理，恐惧与贫穷的思想冲动不可能转化为勇气和经济的收益。

1. 对贫穷的恐惧

对贫穷的恐惧是最具破坏力的一种恐惧。

贫穷与财富的道路是不可能走在一起的，因为它们刚好完全相反。如果你希望拥有很多财富，那么就必须拒绝接受任何导致贫穷的环境。

你再来看看，你自己判断一下你对我们这个哲学究竟汲取了多少东西？这一章的主要目的就是想教给你方法，看你能不能把你自己变成先知，然后精确地预测你的前途怎么样。如果你在读完本章后，还是愿意甘于平庸接受贫穷，那么

我也就不再说教了，并建议你最好把这本书毁掉。

如果你想追求财富，那么就要明确你想追求的是哪一类财富，具体的数目是多少。你已经知道到达财富的途径，而且你也已经有了到达山顶的路线图，如果你按照路线图去追求的话，你便已经开始迈向成功了。但如果你因为懒惰而不出发，或者在到达前就半途而废了，那不能怨天尤人，只能怪你自己，你应该自己来承担这个责任。如果你现在不要求追求或是拒绝要求追求人生的财富，那么你不能找任何借口来推卸这个责任，因为承担这个责任只需有一样东西——而这样东西刚好是你自己所能控制的惟一东西，那就是：你的思想和心理状态。心理状态是自己决定的，不是用金钱能买到的，而必须由自己去创造。

对贫穷的恐惧是一种心理状态，仅此而已！但是它却有足够的力量破坏一个人在任何事业中成功的机会。

这种恐惧能麻木一个人的推理能力，破坏他的想象力，扼杀他的自信，破坏他的热忱，阻止一个人的创见，还会让他目标不明确，形成拖拉的习惯，减弱他对生活和工作的热情，并让他不

能实现自我控制。它还会使人缺乏精神，破坏人的精确思考的能力，让人的精神不能集中到一处，毁坏了毅力，使人的意志力化为乌有，使人的雄心大志消亡，蒙蔽了记忆力，导致各种方式的失败，甚至它还会扼杀人的爱心，残害良心，混乱人的思维，妨碍了友情的发展，并导致各种灾祸，促成失眠、悲痛与不快的发生——为什么会这样？其实那是因为在我们生活的这个世界上，我们所希望的每一样东西都是很充裕的，在我们与我们的欲望之间是没有阻隔的。请相信这是事实，只不过因为缺乏明确的目标，才会造成如上所述的贫穷、混乱和罪恶的状况。

对贫穷的恐惧是六种基本恐惧中最具破坏性的一种，这是毫无疑问的。它也是最难以克服的，所以我们把它摆在首位。人为什么会对贫穷产生恐惧呢？主要是因为人有一种在经济方面剥削他人的遗传天性。等级低于人类的动物，所有动机都是出于本能，因为它们的逻辑“思维”能力很弱，所以它们会有捕食其他动物之肉的行为。但人是高级动物，天生就有优越感，有严密的思想和逻辑推理能力，因此他们不捕食同类的肉。但他们会用金钱去“捕食”同类，而且还认为这样可以得到更大的满足。因为人类是如此的

贪得无厌，所以我们能想到的每项法律的制定，目的都是为了保护人类不受他们同类的侵害。

但是最让人感到苦难和屈辱的，莫过于贫穷了！只有经历过贫困的人，才能深刻地理解贫穷的全部含义。

也就难怪人人都会“恐惧”贫穷了。请我们来看一个事实：不用提历史上那些悲惨的关于贫穷的记载，就说近在今天，全世界每天就有成千上万的人因为贫穷而死去。

人们利用任何能想到的方法和机会以获得财富，因为他们是如此地渴望占有财富。当然如果可能的话，就会使用合法的手段；如果是急需或权宜之计的话，就会不择手段。

自我分析会深刻地剖析一个人的优点和缺点，但更要的是它也许会透露出本人不敢承认的一些弱点，但如果你想出人头地，要求生活不再平凡不再贫穷，那么自我分析是至关重要的。要记住：在你深刻地剖析你自己时，你既是法官又是陪审团；既是检察官又是被告律师；既是原告又是被告；同时你还是受审者。你要勇敢地面对事实，对你自己提出的明白无误的问题，要有肯定直率的答复。在进行了自我分析以后，你就会更清楚地认识到你自己是怎样的一个人。如果在

这种自我检讨中，你认为你不能做到像法官一样大公无私，那么就请了解你的人担任法官，而由你自己质问自己。不管付出什么代价，即使这样你会严重地伤害自己，你也必须力求了解真相！

当你问一些人他们最怕什么时，大部分人的回答将是："我什么都不怕。"这种回答是很不确切的，因为从来没有人知道他们有没有受到某种恐惧的束缚、阻碍，受着精神与肉体的折磨。恐惧的情绪是如此的狡猾与深藏不露，所以很有可能有的人终生受其害，却不知道它的存在。只有拿出勇气来仔细分析，你才会发现这个普遍存在而狡猾的敌人的存在。当你一开始这种分析时，就要对你的性格进行深入的研究，也许你可以按照下面的方法来验证你是不是存在恐惧。

恐惧贫穷的表现

冷漠：常常表现为没有抱负，甘于贫穷，对人生所给予的任何不平等听之任之。精神与肉体萎靡懒散，没有创见，缺乏想象力和热情，也不能自我控制。

犹豫：情愿别人为自己思考，为自己拿主意，自己拿不出主意来。

怀疑：通常利用借口和逃避的说词，旨在掩

饰、辩解自己的失败，有时还会表现出对成功者的妒忌或批判。

忧虑：通常表现为否定自己和挑剔别人，有超前消费的倾向，不注意个人仪表，整天愁眉苦脸，甚至饮酒过度，神经紧张，遇事不镇静，没有很强的自我意识。

过于谨慎：看事情总是只看到消极的一面，却看不到积极的方面，只是一味地思考与谈论各种失败的可能性。也知道所有可能导致灾祸的原因，却从来不去制定避免失败的计划。只能想起那些失败者来，却不记得那些成功者。过分谨慎的人永远都在等待，而永远等待从某一角度来看就意味着永远失败。

拖延：今天就应该完成的工作总是留到明天才去做。而事实是当他在制造逃避的说词和借口时，他所花费的时间，就足以用来完成工作。这种不良习惯与过分谨慎、怀疑、忧虑是紧密联系在一起的。可以逃避责任时，就会拒绝承担责任。一遇到困难就妥协而没有勇气战斗到底，从来不想克服困难，也不想利用困难作为进步的踏脚石。在遭遇失败必须改变计划时，不能下定破釜沉舟的决心。在自信、目标的明确、自我控制、主动、热情、远大的抱负、节约和准确的推

理能力等各个方面，不是有缺陷，就是完全缺乏。愿与那些安于贫穷者为伍，却不寻求机会和那些要求拥有大量财富的人结交。

也许有人会问道："为什么你写的是一本关于财富的书？又为何只用美元作为标准来衡量财富呢？"有人会相信——不错，我也觉得，世界上有比金钱更高的财富。有些财富又岂是能用美元来衡量的呢！

我为什么会写这本关于如何致富的书呢？因为成千上万男男女女都被贫穷的恐惧吓得呆了。可见，这种恐惧对一个人影响会有多大，韦斯布鲁克·柏格勒描写得很好，他是这样描述的：

金钱只是用贝壳，或金属圆片，或纸张来表现的东西而已，良心和灵魂的宝藏是用金钱也买不到的。但是在你穷困的时候，又怎么能把这一点铭记于心里并支持自己的精神呢？当一个人穷困潦倒而徘徊在街头又找不到工作时，从他耷拉的双肩、垂着的帽子、他蹒跚的步伐和没有光彩的眼神中，就可以看出他的精神受到了伤害。在有固定工作的人群中，他怎么也甩不掉他的自卑感，尽管他明知道他们在品格、才智与能力上都比不上自己。

但是另一方面，那些人，甚至是他的朋友，

也自然而然地会有一种优越感，不经意中就把他看作是受了伤害的人。他可能会暂时向朋友和别人借钱，但却不足以应付他的开支。一个人仅仅为了度日而借钱，这种行为本身就会让人感到气馁，而且借来的钱也不像赚来的钱那样可以令人精神振作。当然，对无业游民或者不良分子来说，他们是不会有这些感觉的；这些感觉只有有正常抱负与自尊的人才会有。

当一个人失业时，他有充分的时间用来盘算。他可能会步行很远，只是为了一份工作而去拜访某一个人，但当他发现这份工作已经有人选了，或者这份工作没有底薪、只能拿到佣金或者出售的东西是些没有用的杂物——如果不是出于怜悯之心，就不会有人会买，那么他就不会接受这份工作，然后又回到街上徘徊。没有任何地方可以去，但又好像任何地方都可以去。他看着商店橱窗里陈列着的他所买不起的奢侈品望而兴叹，但看到极有兴趣的人们停下来观看时，他又自卑地走开了。他也许还不知道，他漫无目的的漫步就表明了他是失业者，也许他的外表看上去并不太差。他在有固定的工作期间留下的好衣服，能让他看上去很整洁，但是衣服并不能掩饰他低沉的士气。

他看见周围的数以千计的其他人，每个人都在忙着自己的工作，即使是簿记员、店员、化学师，或马车夫，他也打心底里羡慕他们。他们有他们的自立、他们的自尊和男子汉的气概，他简直不能让自己相信他也是一个好人。

其实让他变得如此沮丧的仅仅只是金钱而已，只要他有一点钱，就能恢复原来的士气。

2. **怕遭批评的恐惧**

没有人能确切地说出来，最初人怎么会有这种恐惧的。但是有一个事实却是确知的：对批评的恐惧已日渐发展到很高的程度了。

作者的研究发现怕遭到批评的基本恐惧主要来源于人的遗传天性。这种天性让他在夺取别人的财物时，会用批评别人的品格来为自己的行为做掩饰。众所周知的是，贼会批评遭他偷窃的人。政客谋求公职，也不是用展示自己德行和资格的方法，而常常是采用企图损害对手名声的方法。

聪明的服装设计师，设计时装时就会利用这种对批评的基本恐惧。某些阶层人士的服装会随着季节不同而不断变化，谁来决定款式？当然不是服装的购买者，而是服装的设计者。他为什么

要经常改变款式？理由很简单，他变换款式，就能销售更多的衣服。

同样，汽车制造商也跟随季节的不同而变换车型。没有人愿意驾驶旧式的车子。

我们再来看看，怕遭批评的恐惧对比较重要的人际关系所产生的影响。比如，那些心理年龄达到成熟（从 30 至 40 岁是一般的平均成熟年龄）的人，都不会相信在他们小时候那些牧师告诉他们的大部分关于神的故事。

但在今天文明程度已经这么发达的年代，为什么还是有很多人不敢承认他们不相信迷信？答案在于：他们害怕批评。曾经有人因为胆敢表示不信有鬼神存在，而被绑在柱子上活活烧死。批评竟然能导致如此严重的后果，这种情况甚至在很多国家现在都存在，这样看来，害怕批评也是有理由的了。

怕批评的恐惧夺走了人们的自信，摧毁了人们的想象力，剥夺了他的创造力，限制了他的自由，并在很多方面影响了一个人的发展。父母的批评往往会给孩子带来无法挽回的损失。我童年时代有一个非常要好的朋友，他的母亲常用棍子打他，几乎每天如此，打完后还总是说：“你在 20 岁以前就会被关进牢房。”结果他还不到 17

岁就真的被关起来了。

这世界上，批评这东西不是太少了而是太多了。每个人都总是有许多免费供应的批评，无论应当与不应当。最亲密的朋友往往便是最糟糕的批评人。做父母的，以不必要的批评在孩子的心里种下了自卑感，这应当是一种罪过。稍有心理学常识的人，并不常常批评他的下属，而是利用建设性建议使雇员发挥最大的长处。批评会导致人产生恐惧或憎恨，而不会培养爱或情意。

恐惧批评的迹象

对批评的恐惧是一种普遍现象，就像对贫穷的恐惧一样，同样可以对个人成就造成很大的损害。这种恐惧的主要表现有：

怕难为情：通常表现为神经紧张，与陌生人会面或交谈时，显得很胆小的样子，手忙脚乱，目光游移不定。

缺乏镇定：在众人面前精神不宁，语无伦次。

缺乏个性：在需要作出决定时不能果断，缺乏个人魅力和明确表达意见的能力；逃避或不愿意正视问题；对别人的意见不加以详细揣摩而贸然同意。

自卑心理：行为比较夸张，言语上自吹自擂，以掩饰自卑。在人面前爱把事情的难度夸大，常使用“难”字（往往不知道这些字的真正意义），以在别人面前炫耀。衣着、谈吐与行动等方面模仿他人。对想象中的成就进行夸张地描述，这种情形有时在外表上显示出优越感。

挥霍无度：总爱和有钱的人攀比，花钱时大手大脚，造成入不敷出。

缺乏主动：不能抓住机会发展自己，不敢表达自己的意见，对自己的主意没有信心，在长辈问话时不能给予肯定的答复。态度与谈吐显示出犹豫。

没有远大理想：平时是一个很懒惰的人。在需要作出决定时没有主张，迟迟不能作出决定，怕受别人背后批评而当面阿谀别人，举止与谈吐生硬尴尬，没有勇气对错误承担责任。

3. 生病的恐惧

造成这种恐惧的原因有两种：生理的原因和社会遗传的原因。这种恐惧之所以存在，是因为每个人都恐惧年老和恐惧死亡。病人之所以恐惧是因为他觉得自己正在向人们所不了解的“恐怖世界”的边缘接近。人们听见过关于这个世界一

些使人不安的故事。这种恐惧也是很普遍的，所以有一些人不坏好意，乘机从事推销药品与宗教的勾当，使人们对生病的恐惧有增无减。

所以，人们害怕生病的原因之一是，在他心里早有生病可怕的景象。他害怕生病的原因之二是，害怕经济上承受不起昂贵的医药费用。

一位著名的医生曾经做过一次统计，在所有找医生看病的人里面，约 75% 的人的病因是由害怕生病引起的。他曾经得出一个很令人信服的结论，由于害怕生病，即使是一个好端端的人，在身体上往往也会产生所恐惧的那种病的病状出来。

曾经有人做过一项实验，证明了使用暗示的方法可以使人“生病”。这个实验是这样进行的：请三位熟人去访问“受害者”，每人都问同样一个问题。“你的脸色如此难看，你到底得什么病了？”第一位问话人通常只引起对方的一丝微笑，“受害人”毫不在意地回答说：“我什么病也没有，我很好。”第二位问话人得到回答，通常是这样的：“我可能是得了某种病了，有时我确实觉得不太舒服。”第三位问话人则可得到坦白的承认，“受害人”确实承认自己有“病”。

如果你怀疑这个例子的真实性，那么你无妨

找一个熟人来试一下，但是要记住：不要做得太过分。

有充分的证据证明，有时疾病起源于消极的思想冲动。这种思想冲动通常是通过暗示的方法来实现，从一个人的心里传到另一个人的心里，或者在自己的心里凭空的产生出来。

有一名男子，知道这种暗示可以导致疾病。所以他常说："若有人问我是否有病时，我就总是忍不住要揍他一顿。"

事业和情场的失意，常常是最主要的恐惧生病的原因。有一个青年因为爱情的失败而住进了医院，在这几个月的时间里，他一直徘徊在死亡的边缘。于是有人为他请来一位心理治疗专家对他进行治疗。这位专家更换了护士，由一位美丽漂亮的年轻女护士来照顾他。这位女护士在上班才一天，就让这个青年重新燃起了生活的渴望(这由医生事先安排)。结果不到三周这病人便出院了，虽然仍患着病，但却是一种全然不同的病——即是所谓的相思病，他和护士恋爱上了。这一妙招虽然让人觉得有些不可思议，但是病人与护士后来却结婚了。

恐惧生病的迹象

恐惧生病有以下几种表现：

经常对自己进行消极暗示：比如，寻找各种疾病的迹象和自己对号入座。经常以为自己病了，在谈起病情时好像是真的一样；当听到别人谈及有医疗价值的新技术和理论时，内心总有试一试的愿望；经常把别人的手术、意外伤残及其他种类的疾病列入讨论的范围。无缘无故的进行所谓的食疗，在锻炼身体和减肥时均在没有指导的情况下进行。

热衷对疾病进行想象：在讨论疾病时，满脑子都是疾病，并期待疾病的出现，直到精神崩溃。对这种症状，只有积极的思想才能够治愈，装在瓶子里的药，没有一种能治这种病。因为这种病根源于消极的思想。据说有时这种想象病（即是所谓的忧郁症）对人所造成的伤害，并不亚于某一真实存在的疾病所带来的伤害。绝大多数所谓的神经病都与想象的疾病有关。

不进行必要的体育锻炼：由于担心得病，人们往往不进行必要的身体锻炼，为逃避户外活动找理由。这样的结果适得其反，常常导致人生病。

生病的恐惧往往与贫穷的恐惧相关，对想象病患者来说尤其如此，因为他一直担心付不起高昂的医药费用。在预防患病、谈论死亡、储蓄买墓地和丧葬费用等一些花钱的事情方面，这种人花费的心思太多了。

有自怜自爱的倾向：向别人宣称某种“想象中的疾病”，以求得别人的同情（人们往往利用这种诡计以逃避工作）。以有病作借口，来掩饰偷懒的行为，以及逃避责任。

过分的自我放纵：指望利用酒精或麻醉品来治愈诸如头痛、神经痛等疾病，而不寻求能够根治的办法。经常阅读有关疾病的书刊，经常想象自己得了某种病后的样子。

4. 丧失爱的恐惧

这种恐惧感也是先天就可以产生的。通常，在一夫多妻的情况下，这种恐惧感最容易产生。

妒忌等心理疾病，都源于人们的先天害怕丧失爱的恐惧。在六种基本恐惧中，这种恐惧最让人感到痛苦。它不但能造成心理的伤害，还能造成身体上的伤害，所以其危害性大于任何其他一种基本的恐惧。

丧失爱的恐惧还是在石器时代以前就产生

了，那时男人夺取女人的方式是采用暴力。虽然目前男人仍在“夺取”女人，但他们使用的手段已经改变。他们不再使用暴力，而是利用说服的手段、美丽的衣服和豪华的小汽车等来征服女人。使用这些手段比使用暴力更为有效。不过他们在本质上都是在追求女人，只是各个时期所表达的方式不同。

丧失爱的恐惧的迹象

丧失爱的恐惧有以下明显表现：

无缘无故的妒忌：胡乱猜疑友人和爱人，而这种猜疑不是建立在充分合理的证据上。毫无根据地指责妻子或丈夫不贞。对任何东西都疑神疑鬼，不相信任何人。

心胸过于狭窄：哪怕别人只有一点小小的冒犯，都不原谅别人。或者在没有任何其他原因的情况下，挑剔与打击友人、亲戚、事业上的伙伴和爱人。

嗜好赌博：以赌博、偷窃、欺骗和其他的危险的手段，来为爱人谋取财物，相信爱情和金钱是可以用来交换的。

5. 年老的恐惧

这种恐惧的产生主要有两个来源。来源之一是，想象的因素，例如想象人老后可能终日于穷困相伴；来源之二是，往日的虚伪与残忍的教导，绝大多数恐惧的产生都和这个来源相关。

人们为什么害怕年老呢？大致有两条比较令人信服的观点。第一条就是对别人不信任，担心他们会取走他所有的财物；第二条害怕死后进人一个恐怖的世界。

人老了以后，生病的可能性便增加，这也是人们害怕年老的另个一个原因。此外，性能力减弱也是人们怕老的原因之一，因为没有人喜欢性吸引力的减退。

怕老还有一个最普遍的原因，就是害怕老了以后进养老院。“养老院”并不是一个讨人喜欢的名称。面临着在养老院里度过残年的可能性的每个人，都不愿意谈及“养老院”这个名称。

还有一个怕年老的重要原因，是失去自由与独立的可能性，即担心年老后身体不听使，在经济上不能自主。

恐惧年老的迹象

在心理成熟的年龄阶段（也就是在40岁左右），有这种恐惧感的人很多。因为生活的一切发生了趋于迟缓的迹象，他们由此形成了这样一种误解：认为随着年龄的增长，自己“不行了”(事实上，人在心理上与精神上最有用的年代是在40岁至60岁之间。)。他们还错误地认为自己年事已高，已经缺乏创造力、想象力及自信等气质了。于是，他们不再勤于开发创造力和想象力，也不勤于建立自信了。

此外，一般40岁左右的男女，为了显得他仍然年轻，在穿着与行动上喜欢模仿年轻人的样子，这样做难免引起朋友与陌生人的嘲笑，这是导致恐惧年老的客观原因。

6. 死亡的恐惧

死亡的恐惧是所有基本恐惧中最恐怖的，至少对某些人来说是如此。对死亡的描述会给人带来恐惧，也会给人造成痛苦。而对宗教的狂热则是导致恐惧的罪魁祸首。相比较而言，“异教徒”比“文明的”人不怕死。千百年来，人们一直在回答着没有答案的问题：我是从哪里来的，死后

我又将去向何处呢?

在过去的文明不发达的时代，有些狡诈和阴险的人，出于个人私利的原因，不顾后果地对这些问题作出回答。

一位排斥其他教派的宗教领袖宣称："到我的帐篷里来，接受我的教条，拥护我的信仰，我就给你一张通行证；在你死时，准许你直接进入天堂。"他还警告人们："如果你们不听我的话，留在帐篷外面肯不进来，你们就会被魔鬼抓去焚烧。"

永远受罚的思想摧毁了很多人对生活的信心，制造了许多痛苦。

虽然宗教领袖永远也没有向任何人提供过通往天堂的通行证，也没有挽救任何不幸的人，但是由于人们都害怕死后下地狱，只要一想到下地狱，人们的想象力就充分发挥出来了，而且想象力是如此的逼真，以致缺乏对常理的判断，使人们真的害怕起死亡来。

现在人们对死亡的恐惧，已没有当初科学不发达的时候那么严重了。经过科学家们的大肆宣扬，科学真理正在迅速地将人们从可怕的死亡恐惧中解救出来。凡是受过高等教育的人，都不会轻易地相信存在地狱这东西了。生物、天文、地

理及其他有关科学的发展，已经开始帮助人们驱散在愚昧时代紧紧抓住人的灵魂的这种恐惧了。

整个世界有两样最基本的存在：能量与物质。在初级物理学中，我们知道，物质与能量（人类仅知的两种事实）均不能被凭空创造或毁灭，但两者却可相互转化。

如果生命也是一种存在的话，那么生命就是能量。如果能量与物质都是不能毁灭的，那么生命当然不能毁灭。像其他形态的能量一样，死亡只是一种能量向另一种能量的转变。

恐惧死亡的迹象

恐惧死亡的主要表现有：

只要想到死亡，就会对生活完全失去信心，并对身边的人和事都产生莫名其妙的反感。这种情况在上了年纪的人中间比较普遍。但有时候，年轻人也可能突然对死亡产生恐惧。怎样才能缓解对死亡的恐惧呢？最有效的方法就是培养强烈的成功的欲望。忙碌的人是没有时间去考虑死亡的，他发现他总是有那么多事情等着要去处理，他不会为死亡而忧虑。

恐惧死亡的最普遍的原因有：体弱多病、身无分文、创业失败、家庭破裂、宗教狂热。

◆每个人都有的忧虑

忧虑是建立在恐惧基础上的一种心理状态。它是狡猾的、诡谲的，它通常缓慢而持续地发生作用，逐步地“扎下根”。最后完全摧毁一个人的推理能力、创造力和自信。忧虑是一种持续的恐惧，是由于犹豫不决而引起的。因此，对忧虑这种心理状态可以加以控制。

人的最可悲之处莫过于缺乏决心了。办事时犹豫不决就是缺乏决心的表现。很多人在该决断时总是不能下定决心。

我们一旦下定决心，就要照着确定的路线采取行动。不然的话，我们就会处于忧虑状态。我曾访问过一名两小时后便需要坐电椅（被执行死刑）的男子。他的囚房里一共有8个人，而他是其中最平静的一个。他的平静引起了我的好奇，我问他，你马上就会被执行死刑，对此你有什么看法？他脸上挂着轻松的微笑回答道：“我感觉很好。你想想看，我的烦恼马上就要结束了。我这一辈子除了困难之外别无他物。我一向为吃饱穿暖的问题所困绕，马上我就不需要考虑这些东西了。当我得知自己被判了死刑后，我心里一直

很平静。当时我就下定决心，要以愉快的心情迎接我的死亡。”

他一边说话，一边狼吞虎咽地吞下了足够3个人吃的食物，并且把东西吃得一点不剩。显然，他对食物如此专注，好像死亡对他来说根本就不算什么。决心竟然可以使一个人坦然面对死亡！那就更不用说，决心也可以使我们创造有利于自己生存的环境了。

因为不能下定决心，这六种基本的恐惧会让人产生忧虑感。如果下定决心，将死亡视为不可逃避的事实而加以接受，便可永远地解脱对死亡的恐惧；下定决心，无忧无虑地积累你所能获得的任何财富，也可以籍此来克服你对贫穷的恐惧；下定决心，不去考虑别人的想法或说法，而用你的脚把对批评的恐惧踩在脚下；下定决心，正视年老，不将老年视为障碍，而把它看作是带来智慧、自我控制和青年人所得不到的境界的一种祝福，从而消除对年老的恐惧；下定决心，忘记各种病症，使你不再有生病的恐惧；下定决心，必要时没有爱也能生活，以克服丧失爱的恐惧。

下定决心吧，不再因为任何人、任何物、任何事而忧虑，也不再为之动摇。这样，你思想马

上就能得到升华，快乐也会马上伴你而来。

凡是心存忧虑的人，他不仅破坏他自己的思想与行动，而且还会把破坏性的影响传播开来，破坏其他人的思想与行动，进而破坏了他们成功的机会。

◆破坏性思想的灾害

破坏性思想，可以从一个人的心里快速传递到另一个人的心里。其速度之快，就如同把人的声音从广播电台播出传达给收音机一样。

一个用破坏性思想去影响别人的人，几乎都会遭受到破坏性思想的报复，并自食这些思想的恶果。若只是心里有破坏性的思想，而不表达出来去影响别人，也会导致不同程度的报复。首先，应该记住的最重要的一点是，凡是有破坏思想的人，必定缺乏创造性的想象力。其实，一旦一个人心中存在着破坏性的情绪，就会形成拒人于千里之外的消极个性，这种个性常把人们变为自己的敌人。最后，这类破坏性思想，在损害别人的同时，也会毁灭思想者自己。

如果你想要有成功的一生的话，首先你就需要有一颗平常心，尤其是需要有快乐。凡是获得

过成功的人都是如此。

要学会控制自己的心情。更要学会去培养自己成功所需要的性格。因为你有这样的能力，同时你也有这样做的责任。你是你自己命运的主宰，这如同你是你自己思想的主宰一样。你可以影响、改变、进而控制你自己的环境，使你的生活变成你所希望的生活。

在上述六种基本恐惧之外，还有另一种邪恶也在危害人们。这一种邪恶就好比是一块肥沃的土地，为失败的种子提供发芽生长的温床；这种邪恶非常隐蔽，人们往往感觉不到它的存在；这种邪恶不仅仅是心里的恐惧感。它的根比前面所说的六种恐惧扎得更深，而且对人们造成的伤害也更大。由于以前没有对这个概念进行准确定义，在这里我们姑且称之为消极影响的感受性。

凡是想发大财的人，都要谨防这种邪恶；凡是打算大干一番事业的人，都必须准备抵抗这一邪恶！如果你只是想发财，那么通过本书的分析，你应当细心和自己对比分析一下，看你是否真的受过这种邪恶的影响。如果不这样做的话，那么就很有可能，本来可以成功的你最终丧失了成功的机会。

进行对比时一定要深入。下面就是为自我对

比分析所准备的问题，你必须要求自己作出准确的回答。在分析时，要像搜索埋伏中的敌人那么细心；同时，你还应该像对待敌人一样严厉地对待你的缺点。

你保护自己使自己不被拦路抢劫，这容易做到，因为有法律为你提供了保障。但是这第七种的基本邪恶，是很难对付的，因为它在向你发动进攻时，你并没有意识到它的存在，无论是在你睡熟的时候还是在你清醒的时候，它都会攻击你。此外，它的武器是看不见的，因为它只是一种心理状态；这种邪恶也是危险的，因为它攻击的方式很多，不会比人进行攻击时的方式少。有时，它利用一位亲戚善意的忠告来攻击你；有时，它会从内心挣扎而出，利用一个人自己的心理态度来攻击你。

◆怎样使你不受消极因素的影响

为了防止你自己受消极因素的影响——无论是因你自身的原因产生的，还是环境所导致的消极影响，你都要培养自己的“坚强的意志”，并经常使用这种意志力量，直到它在你自己的心里建筑起一道坚固的防线为止。

你要意识到以下几点——

1. 你在本性上是易于感受这六种基本恐惧的，因此要小心对付。

2. 要把你的心智从所有消极的影响、从使你沮丧和气馁的人与环境中隔离开来。

3. 慎重地结交朋友，选择那些引导鼓励你独立思考和行动的人做朋友。

4. 扔掉你的药箱子和所有的药瓶子，让感冒、疼痛和各种疑心病远离你。

5. 不要自寻烦恼，更不要因为烦恼而灰心丧气。

所有的人都有一个共同的弱点，那就是毫无防备地接受别人的消极影响，这是毫无疑问的。这一弱点对我们的消极影响很大，因为多数人不知道这种弱点正在毁灭着他们；即使对这一弱点有点了解的人，也往往疏于防范，最后使它成为不可控制的日常习惯的一部分。

为了帮助希望对自己有所了解的人，我特意准备了下面这些问题。请认真地思考这些问题，并做出你自己的回答，这样你才能更好地了解你自己。

◆自我分析测验

1. 你遭遇过六种恐惧之害吗？如果有，主要是哪些恐惧？

2. 你是否常常自叹自怜，若是如此，为什么？

3. 你是否在工作上常有差错？若是如此，原因何在？

4. 你的谈话是否具有讽刺与挑衅的意味？

5. 你喜欢你的职业吗？若不喜欢，则你喜欢什么样的职业？为什么？

6. 你是否常有消化不良的烦恼？如果是的话，是什么原因？

7. 你是否认为生命空虚和将来无望？

8. 有哪些烦恼在困扰你？你为什么会容忍这些？

9. 你是否因小事发怒而去找别人的麻烦？

10. 你是否故意避免与任何人打交道？若是如此，是什么原因？

11. 对成功或失败的思考，哪一个你花的时间多？

12. 你是不是不注意内心的洁净，以至于自

我中毒，而使你脾气变坏而容易发怒？

13. 你是否忌妒那些比你优秀的人？

14. 你的亲戚或朋友是否曾使你烦恼？若是如此，为什么？

15. 你是否有时兴高采烈，而有时深感沮丧？

16. 你是否从错误中吸取宝贵的教训？

17. 你是否容忍那些消极的或令人沮丧的影响？

18. 谁对你最有鼓舞的影响力？为什么？

19. 你学会了用忙碌的工作来忘却烦恼吗？

20. 随着你年岁的增大，你是增加信心还是失去信心？

21. 有没有人对你唠叨不休？如果是，是什么原因？

22. 如果你让别人为你思考问题时，你会把自己叫做没有主心骨的弱者吗？

23. 你有没有借助酒精、麻醉剂或者香烟来镇定你的神经？如果是，为何不用你的意志力来控制？

24. 下面哪一样你更珍视：物质财产还是控制自己思想的特权？

25. 你有没有明确的奋斗目标？如果有，那

是什么目标？你为达到那些目标制定了计划吗？

26. 你是否经常抱怨“感觉不适”？若是如此，是为什么？

27. 你有什么好的方法防止自己受到别人的消极影响吗？

28. 你会不会故意利用自我暗示来形成积极的心理状态？

29. 你注重个人仪表吗？你对注重或不注重仪表的人有何评论？

30. 你会容易受到别人的影响而不相信自己的判断吗？

31. 今天你的知识或心理状态有没有长进？

32. 你能不能勇敢面对使你不愉快的遭遇？还是对此采取逃避责任的态度？

33. 你能不能从日常生活的经验中选择一些有助于你上进的教训或影响？

34. 别人的什么习惯最让你烦恼？

35. 通常，你的出现会不会给别人造成消极的影响？

36. 你觉得有没有充分的精神力量，能使你的心理免受各种恐惧？

37. 你有没有分析所有错误和失败的原因，而从中获益的习惯？还是就采取“这不是我的过

错”的态度？

38. 你的宗教信仰有利于你的积极心态的营造吗？

39. 你是有自己的主见，还是让自己受别人的影响？

40. 你能做到鼓励别人向你倾诉他们的烦恼，用以博得你的同情吗？

41. 你的职业能让你产生信心和希望吗？

42. 如果你认为“物以类聚，人以群分”的话，那么就研究研究你所结交的朋友他们对自己有何等程度的了解？

43. 你知道怎样去制造一种心理状态，以使自己不受令人沮丧的影响吗？

44. 你觉得你有义务去分担别人的烦恼吗？如果你认为有的话，那又是为什么？

45. 这样的事情有可能发生在你身上吗？就是某个你认为是朋友的人，他会给你心理上带来消极的影响，所以实际上他是你最恶劣的敌人，有这种可能吗？

46. 你认为你和交往最密切的人之间是什么关系？你和他之间有什么不愉快的经历吗？

47. 你最大的烦恼是什么？你能容忍吗？为什么？

48. 你用什么样的原则来判断，谁对你是有益的，谁对你是有害的？

49. 你会因为他人的社会或经济地位的优越而去迎合他吗？

50. 在一天的时间里，你会在以下各项上各花费多少时间？(1) 工作；(2) 睡眠；(3) 消遣娱乐；(4) 获取有用知识；(5) 白白浪费。

51. 你能列举出你自己的三种最具破坏性的弱点吗？你又将如何改正这些弱点？

52. 你会对别人拥有的事业、头衔、学位或财富轻易产生受感动吗？

53. 当有人主动给你提供意见时，你是毫无疑问地就接受，还是会先分析他们的动机再接受？

54. 你最大的愿望是什么？你想达到这一愿望吗？你会把这个愿望置于一切愿望之上吗？你每天花费多少时间来做这个努力？

55. 你认为当今谁是最伟大的人？他在哪些方面比你优秀？

56. 你做事是否有始有终？

57. 与你交往的好朋友中，他们的心理状态是比你好还是比你差？

58. 你会轻易接受别人的想法、说法和做法

吗?

59. 你常常改变你的决心吗? 如果是, 为什么会这样?

60. 在你的熟人中, 鼓励你的有多少? 提醒你的有多少? 最让你感觉气馁的又有多少? 他们各占的比例是多少?

61. 你花了多少时间来研究和回答这些问题? 你有诚意吗?

在你非常认真真实地回答了以上这些问题以后, 你就会比大多数的人更了解自己。对这些问题你应该仔细地分析研究, 而且做到每个星期复习一次。那么几个月以后, 你就会惊讶地发现, 你获得了这么多很有价值的额外知识。到那时你再去找你的朋友, 请教他们对你的看法, 你能够从他们的眼睛里看到你自己, 让自己有准确的定位, 这种过程往往是会很有成效的。

◆控制思想将会让你获得巨大的财富

你可以绝对控制的东西只有一样, 也是惟一的一样, 那就是你的思想! 在我们所知道的一切事实中, 这是一个最重要的和最令人鼓舞的事实! 因为它反映了人的神圣的天性。这个神圣的

特权即思想是惟一的工具，你可以通过控制这个工具来控制和改变你自己的命运。如果你连自己的思想都不能完全控制的话，那么你也必然无法控制任何其他东西。“你的思想是你最大的精神财产！”你的意志力的存在，就是为你提供这条致富的途径。

很遗憾的是，对那些出于故意或出于无知用消极的心理暗示去影响别人心智的人，法律对此并没有作任何防范措施。恰恰是这些毒害，使人们获得法律所保障的物质财产的机会化为乌有。

心态消极的人，会用各种语言来说服爱迪生，研制出一种能纪录复制人类声音的机器是不可能的，他们会说：“从来就没有人生产出来过这种机器。”爱迪生并不相信他们的说话。他坚信，只要是能想到并有可信度的东西，人就一定能生产出来。就是这个想法促使爱迪生成为了一位伟大的发明家。

消极的人会告诉伍尔渥兹，如果他开一家大商场的话一定会破产。幸好他不相信他们。他相信只要是合理的，能用信心支持他的计划，他就一定会成功。他利用了别人消极地认为不可能获得的权利，所获取的财富超过了3亿美元。

当亨利·福特在底特律街上第一次试开他的

那部刚研制出来的简陋汽车时，那些持怀疑态度的人都轻蔑地嘲笑他。那些人说这种东西永远都不会运用到实践中来的。还有一些人说，不会有人愿意花钱买这种新玩意的。福特却说："我要用它绕地球环绕一周。"他真的做到了。必须看到的是，福特和大多数工人惟一不同的一点是他能控制自己的心智，而其他的人虽然也有他们的心智，却从来不曾想去控制它。

通常说来，对心智的控制，是自律和习惯共同作用的结果。如果你不能控制自己的心智，那么就会被心智所控制，中间的妥协路径是没有的。控制心智的最实用的方法，是制定一个明确的计划和明确的目标。研究任何有可能成功的人的历史纪录，我们就会发现他能控制自己的心智和思想。另外，他还会利用这种控制的力量坚定地朝自己的既定目标迈进。没有这种控制，就不可能获得成功。

◆失败者的55种托词

不成功的人都有一种共同的特点。那就是他们明知道自己失败的原因，还对此有他们自己的一套说词。

也许有的托词是很聪明的，也有的托词事实证明是对的，但是我们必须明确托词是不能当钱用的！世界关心的只是：你成功了没有？

一位性格分析家列举了一份最常用的托词的单子。在你读这份单子时，要依据这份单子细心检讨你自己，看看在这些托词中有多少是你自己常用来搪塞的。在知道了自己的虚伪与无能以后，你就能够毫不犹豫地抛弃它们，从而更加肯定自己的能力，向事业冲刺。

这 55 种托词是：

假如我身体健康……
假如我有充足的时间……
假如我没有家庭的拖累……
假如我有足够的关系……
假如我有钱……
假如我受过良好的教育……
假如给我那个机会的话……
假如现在我有机会的话……
假如我不怕别人会说什么……
如果我能找到一份好的工作……
假如别人不怀恨于我的话……
假如不是发生意外让我停顿的话……

假如时代好一点……
假如能照我的意思去做……
假如我生在富有的人家……
假如我年纪轻一点……
假如别人了解我……
假如我的环境不同……
假如我能再一次开始我的生命……
假如我能早一步的话……
假如我能够自作主张……
假如我的家人谅解我……
假如我住在大城市里的话……
假如我能把握过去的机会……
假如别人不惹我的话……
假如不是所遇“非人”的话……
假如我有别人的聪明才智……
假如我不受拘束的话……
假如我不必料理家务和照顾孩子……
假如有人拉我一把的话……
假如我能有点积蓄的话……
假如老板赏识我的话……
假如我有某些人的性格……
假如我不是太胖的话……
假如我有负责任的能力的话……

假如我不失败的话……
假如我知道诀窍……
假如大家不反对我……
假如我没有重重的顾虑……
假如别人了解我的才华……
假如我走运的话……
假如别人不是太难合作的话……
假如我没有选错结婚的对象……
假如我不浪费的话……
假如我相信自己的话……
假如我的运气不坏的话……
假如我能获得多些安慰的话……
假如我不必太辛苦的话……
假如别人肯听我的意见……
假如我不亏损的话……
假如我没有过去那段生活的话……
假如我有自己经营的事业……
假如我生活环境不同的话……
假如我不是生来命苦的话……
假如……

朋友，该让我说你什么好呢，你还有什么别的借口吗？所有的这些都只能证明你是弱者！现

在行动，为时未晚。如果你有足够的勇气正视自我，认清自我，完全可以找出错误，加以矫正，从头再来。

制造种种借口来解释失败，这是很多人的通病。这种习惯和人类古老的历史一样悠久，这是成功的死敌！为什么人们不放弃他们喜爱的借口？人们为什么会保护他们的借口？就是因为这些借口是他们自己制造的！

制造借口是人类积蓄已久的习惯，难于打破的，尤其是我们当以此作为某事的借口时更是如此。柏拉图深明此理，所以他曾说：

“征服自己是最大的胜利，被自己所征服是最大的邪恶和耻辱。”

另一位哲学家也有同样的看法，他说：“我震惊地发现别人最丑陋的一面正是我自己本性的反映。”艾乐勃·赫巴德说：“我对自身一向是个谜，人们为什么会用这么多的时间制造借口以掩饰他们的过错，并且自欺欺人。如果把这些时间用在正事上，这些时间足以矫正这些缺点，也就不需要任何借口了。”

在这里，我要提醒读者：生命就好比一盘棋局，你的对手是时间，在你举棋不定，不能下定决心时，你棋盘上的棋子就已经被吃得一个不

剩。因为和你下棋的是一位残忍而冷漠无情的对手！

也许在这之前你还会有合理的借口，放弃追求你的理想，但是从现在起，这一借口已经被抛弃，因为你掌握了开启人生财富之门的万能钥匙。

这把万能钥匙是无形的，但却是万能的！对你来说，它就是实现所有欲望的金拐杖。使用这把金钥匙，你就不会受到处罚并获得很大的回报；但是如果不使用它，你就将会付出沉重的代价。那就是失败。能征服自己，并使生命付出所求的人，就会获得成功。

成功是值得你全力以赴一辈子去追求的。亲爱的读者，你愿意从现在就开始吗？相信我，也相信你自己！

你会成功的，巨大的财富将会来到你身边！

16

思考致富实例

◆推销之王

鲁吉诺·普鲁奇，来自明尼苏达的推销怪才，他的看法是：一个人活在世界上，不兴风作浪，不使别人刮目相看的话，他的日子过得一定没意思。这不止是他的个人哲学；这几乎可以称为他做生意的主要动力。

“我是个不受束缚的人，”他愉悦地说。“我相信这可能是我成功的主要原因。我做出别人以为不可能做到的事情，而我的做法，别人又以为太疯狂了。如果任何年轻人到我这儿来，问我发财的方法，我会叫他做同样的事。不要被人牵着鼻子走。不要一窝蜂。不妨稍微疯狂一点。”

普鲁奇这么地相信这点，1969 年他写了一

本书，叫《我怎样很快地赚了一亿美金》，他在这本书里解释和证明他的狂妄哲学，鼓励年轻的从商人士开始冒险。毫无疑问的，狂妄学对普鲁奇是很灵验的。

普鲁奇是个矮小的人，身体强壮，头顶半秃，声如洪钟，微笑热忱。他出身贫困，白手起家。事实上，他小时候几乎三餐不继。但最后呢？他变成"重庆公司"的首脑和唯一的股东，不论就哪方面来说，他是全美国（或者，就我们所知道，全世界上——包括中国）大量销售中国食品最成功的商人。

发财首先必须有勇气

鲁吉诺·普鲁奇（他后来把名字改成吉诺），1918年出生在明尼苏达的一个小铁矿城。他父亲是个矿工，如果找工作的话——普鲁奇回忆，他父亲找到工作的机会，大约是四个星期才有一个。吉诺常跑到矿场，捡些矿片，卖给游客，贴补家用。当他十多岁的时候，他父亲的健康情形转坏。由于大恐慌时期，多数的矿场关门了，他家里就决定开家杂货批发店。吉诺帮助把家里改装出一个店面，把从电话公司拿来的电线杆作为支柱。店面就设在家前面。店面小小的，但工作

时间很长，一家人总算有点微薄的收入度日。

十四岁的时候，吉诺放学之后，开始为家里附近的一家大店工作——那是一家有点像超级市场的连锁分店，总店设在杜拉拉茨。他从粗工开始做起，他的工作是移动货物，把货品从卡车上搬下来，清洗地板，以劳力换取酬劳。但是当有些顾客问他一些有关食品的问题，他就热心地推销，而不像其他的搬运工人只是简短地回答而已。

“我忍不住要推销，”他回忆说，“食品事业开始使我着迷，而我要加入一手。”

换句话说，他开始发觉自己的推销天才。后来回想他的少年时期，他发觉，在他开始卖食品之前，一种推销本能可能早就在他身上了。例如当他把矿片卖给旅客的时候，他就知道把各种不同颜色的矿片装在玻璃瓶里，以便提高价格。把矿片装在玻璃瓶里，会使矿片看起来五彩缤纷，至少可以多卖一块钱——甚至可以比相同或包装较差的东西，价格高出四倍。这就是一般推销员的秘诀：仅仅以一种稍微不同的方法展示物品，就提高了不少价值，只不过加了一点点别的，就能比竞争者抢先一步。

但是当时吉诺在矿场捡矿片的时候，他并没

有体会到，他正在学习那将使他变成亿万富翁的技巧。

食品店的经理很快地注意到吉诺有推销的才能，就更换他的工作，使他有更多机会跟大众接触。高三那年暑假，公司要请他到杜拉茨总店外面的水果摊工作。他的收入是一半薪水，一半佣金。有佣金的工作令这个刚出道的推销员非常兴奋，于是他就接受了。

他的推销才能现在完全发挥出来了。有一天，一船的香蕉共 18 箱，在冷冻厂受损了。香蕉仍然可口，完全没有问题，只是外面的皮太熟了一点，黄黑黑的。吉诺的老板要他把这批香蕉卖掉，任何价格都可以。

在那年头，香蕉——没有坏的——四磅重，卖 25 分钱左右。吉诺的老板建议他开始以四磅 18 分钱推销这批香蕉，如果没人买的话，再降低价钱。

但是吉诺·普鲁奇已经是个成熟的推销员。他想到了一个又妙又绝的念头。还没有通知老板，他就在门口摆满排山倒海似的香蕉。

然后，他开始叫喊起来：

“阿根廷香蕉！”

根本就没有什么阿根廷香蕉。但是这个名字

蛮有味道的，听起来很高贵。一大堆人围过来瞧普鲁奇黄黑黑的香蕉。

他说服他的听众，这些样子古怪的香蕉，是一种新型的水果，第一次外销到美国。他说为了优待大家，他准备以惊人的低价，一磅 10 分，把香蕉卖去（其实比一般平常的、没受损的香蕉几乎要贵两倍）。

三小时之内，他就把 18 箱香蕉卖光了。

现在，老板的心里已经确定，这个从矿场来的矮小意大利少年，是个天生的商人和推销人才。但是，普鲁奇自己还是有点怀疑。

他在水果摊所赚的钱，足够他上大学，因此他进了法律系。

检讨自己真正的目的

但是，一年半之后，普鲁奇好好地检讨自己，承认他真正要的不是地位，坦白说，是金钱。

他在那本书里回忆说，第二年下学期开学的时候他开车回到学校。他在校园转了三个钟头，考虑怎么办。

"一个好律师，我听说，一年可能收入 5 万元，或甚至 10 万元。但是，一名市场推销人员

可能，真的可能，主宰他的世界……”

他正走到他生命的交叉点，他也知道这点。倒不是在法律和商业之间做他选择，而是在安全和冒险之间；一条路是朝向一个安稳的、舒适的职业，年轻人可以朝着这条路走到明显的目标。

但是另一条路朝向——谁知道呢？

当然，普鲁奇当时并不知道他后来要赚上一亿元。但是他体会到：你不能靠薪水发财，发不了大财的。拿薪水的工作很保险，但是如果你要富有，你必须不再做个薪水阶层的人，你要走入充满高度危险的社会。

普鲁奇没有注册，就开车离开学校了。他去替一家杂货批发公司工作，担任旅行售货员。报酬是纯粹佣金，普鲁奇喜欢的方式。很快地，他不止是个长途跋涉的小售货员了，他立即就成了大规模的推销家。他不是一次以 10 箱的方式，一家又一家去推销——多数年轻的售货员会对这种方式心满意足的——他发展了一个要诀，他把各个地方的商人聚集起来，使他们相信如果他们联合购买的话，会比较便宜。结果呢？他以一卡车又一卡车的货卖给他们。

他又使这些商人相信，他们现在应该大大地买这又买那，而不是等到下个月，因为下个月价

钱一定会上涨，这样他又多卖出不少东西。为了使他的话令人相信，他自己打电报给自己，但装作是他的老板打来的。每个电报的内容大约是这样："警告顾客，豆子的价格将会上涨。"手里挥动着他的电报，他有办法使他们订购更多的东西。

他的成绩这么优秀，他的老板终于给他最后通牒：纯拿薪水，或者走人。吉诺·普鲁奇，这个二十多岁的年轻人，所赚的钱居然比这个公司的董事长还要多。

拿薪水？这个想法太可笑了。普鲁奇不干了，回到杜拉茨。他在银行存了一笔不算少的钱。他可以开始他自己的食品事业了。

他思考了好几个可能性——其中一个是搞大蒜——而最后决定这个冒险，成了他发财的根基，这是一个怪异和神奇的行业，多数的食品商人，没有人会以为这行会有出路的。事实上，杜拉茨多数的商人，最初还不把它看成一种行业，只把它看成一种嗜好。

豆芽。

偶然地，有一天，普鲁奇听说住在明尼苏达的一群日本人，以人工方法培植这个古老的东方佳味。第二次世界大战正在进行，市场一片混

乱，由于交通问题，有些地方买不到蔬菜。普鲁奇听说，日本人什么也不必做，就能立刻把他们所有的豆芽卖出去。

普鲁奇去找一个年纪较大的人大卫·皮沙，跟他讨论这件事，他是普鲁奇第一个工作的食品店老板。老皮沙，是从奥国移民来的，正准备脱离食品批发行业，把钱投入别的冒险事业。豆芽的想法起初使他吓了一跳，但是他见到吉诺当年如何推销阿根廷香蕉，他相信普鲁奇可以推销任何东西。皮沙同意跟这个比他年轻的人合作。

普鲁奇拿出他的储蓄，又借了 2500 美元，凑足他的股份。这对合伙人把皮沙在杜拉茨的店面改成一个人工豆芽场，加上好几排的水槽。

他们请来了几个日本人当顾问，管理豆芽场。他们在德克萨斯和墨西哥买来必要的毛豆子。普鲁奇跟几个食品包装商人接洽，同意由他们把普鲁奇——皮沙生产的豆芽装罐，或装瓶，转卖给批发店。因此，一个新事业就诞生了。

杜拉茨的人打赌，这个事业只能维持六个月。但是豆芽的生意不错。不久之后，很显然的，必须添制更多的水槽，而皮沙的老店又装不下。普鲁奇这个交易能手，就出去完成了一笔交易。他曾经听说一群合伙的商人，跟国防部签

约，替他们把马铃薯脱水。他去找这群商人，问他们是否有意思替他孵豆芽。

“但是我们对豆芽一窍不通，”他们说。“我们甚至还没有见过一粒毛豆。”

“不要紧，”普鲁奇说。“我的合伙人跟我，见过好多次。我们知道整个过程。实在没什么。”

因此这些商人，在杜拉茨租了一栋大楼的两层，摆满了水槽。产量大大地增加了，普鲁奇就更努力地出去推销。他请人在杂志上写些并不见得有趣的毛豆历史。他散发豆芽食谱。他不止把豆芽卖给食品包装公司，还直接地卖给餐馆和其他的批发商。

然后，他想到他的合伙生意可以赚更多的钱，如果跟人签约，让他们装罐头，而不卖给中间人食品包装公司。他打电话给一个威斯康星州的食品包装公司，得到协议，由这个公司论件替他们把豆芽制成罐头——只要普鲁奇能够找到任何罐子的话。在大战期间，所有的金属都优先利用在军事上，老百姓只有极有限的配给。

普鲁奇就冒昧地跑到华盛顿，靠他的三寸不烂之舌，一直冲到战争生产部门。他以一个气派非凡的名称介绍他自己，这是他和皮沙为他们俩的公司取的名字：“豆芽生产公会。”对华府的官

员，这个名字听起来倒像是农人工会，而不像一个只有两个人的公司。战争生产部门让这个来自明尼苏达的推销大王带走好几百万个稍微受损的罐头。

普鲁奇在罐头外面贴上标签，写上一个东方名字："芙蓉"，虽然那时候公司里一个东方人也没有。

生意继续发展下去。没多久，普鲁奇和皮沙买下了一家旧的装罐工厂，开始自己装罐。

然后，普鲁奇觉得该增加"芙蓉"的产品种类了。把豆芽加上芹菜和其他的蔬菜，他就有了一道美国人喜欢吃的中国菜"杂碎"的配料了。

"这个芙蓉公司是什么?"通用食品公司的一位干部有一次问他的公共关系顾问。"他是中国人吗?"

"不是，"这个公共关系顾问说。"公司负责人一个是意大利人，另一个是奥国人，而工作的工人多数是明尼苏达的瑞典人。"

"你在说笑话!"那名干部说。"天呀，连那些鬼罐头都压扁了，好像是一路从中国运来的。那个公司一定有个世界上最优秀的推销专家!"

开发新产品以拓展市场

吉诺觉得“芙蓉”这个名字不够味，于是改了一个新名字，有着巨大堂皇的帝王味道：“重庆”。他开始在报纸和星期日刊物登广告。他又用女人裸照日历宣传他的公司。他的产品又增加了炒面和其他东方菜。他请他母亲帮忙，实验在一些味道太淡的菜里，加入意大利的辣味（他说“我自己甚至从没有喜欢过杂碎”），继续使销路增加。

他现在开始在一些大型的全国连锁市场推销，比如“食品联会”。他总算造成了一种印象，让大家以为“重庆”是一家规模宏大，资本雄厚的公司，并拥有现代化的设备。事实上，公司现金很少，普鲁奇的办公室破烂简陋，以前的制罐工厂烧掉了，现在，“重庆”的东西移到一个小厂去装罐。但是大部分顾客都以为普鲁奇拥有一大堆新型的厨房设备，也以为他的办公室设备豪华，座落在黄金地带苏必略湖附近。

普鲁奇的公司给人的印象不是真实的面目，而是他以为应该有的面目——事实上，他确定有一天这个面目会成为事实的。乐观是推销人才必须具有的特征。

“重庆”给人的印象，有一天差点给砸了。普鲁奇在“食品联会”采购主任的办公室里，试着要使他相信大的食品连销商店都买“重庆”的东西，而不是别的牌子。采购主任准备尝尝几个罐头，看看“重庆”淡淡的意大利辣味有什么不同。

普鲁奇拿出一罐蔬菜杂碎，把它打开。

就在蔬菜上面，罐盖挡住采买主任的视线，躺着一只煮熟的蝗虫。

这种意外，任何食品公司即使规模最大的，偶尔都会发生。“重庆”的厨房，虽然在一家小工厂里，事实上跟别家的一样干净。

但是普鲁奇深深地意识到，当他惊讶地看着那只蝗虫，他深知公司的名声将受到最大的考验。

他只迟疑了半秒钟。然后，他拿起一支调羹，大大地微笑着说：“看起来真不错，我自己要先吃第一口。”他把调羹的食物包括蝗虫给吃下去才大为安心。

“味道还不错嘛。”他后来报告说：味道不错，还可能是因为“食品联会”决定跟“重庆”做生意。

因此，这家小公司，逐渐扩大起来。销售量

每年上升百分之十，后来是百分之二十。普鲁奇对公司的广告小心翼翼——任何经由长久贩卖和推销慢慢地爬上来的人，都可能这么说。他常常参与其事，毫不保留自己的看法，使得许多广告顾问都不能忍受他。

“妈的，我写的每一句，他都要改得面目全非。他会使我变成神经病。”

“重庆公司”开业以来至少换了一打的广告公司。

广告必须出奇制胜

广告公司跟普鲁奇处不来，一方面是由于他事事要介入，另一方面是由于他喜欢狂妄和不同凡响的广告。

他的想法是这样的：既然“重庆”还没有能力购买全国性的广告，公司只得充分利用每一分钱。这表示说，广告必须出奇制胜，还要过目不忘。许多为普鲁奇做广告的公司逃避这种作风。他们宁愿墨守安稳的、传统的作法。

因此，普鲁奇换了一个又一个广告公司，直到他在1950年末，碰到了史坦·福瑞勃。福瑞勃的推销方面有许多跟普鲁奇很像：不受束缚，出奇制胜。他在娱乐界成名，专门尖刻地讥讽著名

的人物、歌曲和观念。然后，他组了一个公司，为任何有胆量的公司行号，推出幽默的、讽刺的电台和电视广告。在广告界有个公认的定理是：幽默并不能增进销路，福瑞勃的客人并不算多。

但是吉诺·普鲁奇，这个明尼苏达的推销大王，深深地被福瑞勃和他的绝招所吸引，不听从多数广告顾问的诚恳劝告，雇用了福瑞勃替“重庆”设计广告。

那些广告引起极大的注意。事实上，它们在当时轰动极了。其中许多广告彼此讽刺。比如其中一个广告——有个人宣布说，10个医生中有9个推荐“重庆”的炒面。然后镜头对准10名医生，其中9名是中国人。

有些人对这种讽刺并不高兴。一家推销“重庆”食品的大公司写信给普鲁奇，要他停止这种自己挖苦自己的广告。普鲁奇愉悦地回信：“我们会停止使用这个广告，等我们用完的时候。”

虽然有些大公司不高兴，收音机的听众和电视观众却高兴了。数以千计的信寄来，称赞这种新鲜的、自我挖苦的作风。这些人也买了“重庆”的食品。他们在某些市场试验，发现在一连串的福瑞勃广告之后，销售量增加了三分之一。

于是，“重庆”终于变成了一家巨大、富有

的公司了。

几年来，有好几次，一些公司和私人有意买下普鲁奇的企业。第一想买的人，在 1940 年代，出价 25000 元要买一半股份。当时普鲁奇急需现款，但是公司是他的宝贝，他不愿脱手。他拒绝出售。后来，有家连锁餐馆开价 400 万美金，要买“重庆公司”。普鲁奇也拒绝了。他知道价格还会上涨。终于，1966 年，“雷诺烟草公司”来找他了。

跟其他的香烟制造商一样，“雷诺”以最快的速度在扩展它的关系企业。特别设立了一个食品部门，叫做“雷诺食品”，忙碌地购买一些较小的公司。“雷诺食品”说他们将会很快乐，如果能拥有“重庆”。

当时吉诺·普鲁奇才 48 岁，根本还不准备退休。他并没有急于跟“雷诺”成交的心情。他慢慢地进行，也准备像过去拒绝别人一样地拒绝“雷诺”。但是他并不在意把“重庆”卖掉，如果能有好条件的话。他还在忙碌其他的事业——包括一家小小的，但一直在成长的意大利食品和点心制造厂，“吉诺公司”，这个公司他好几年前就设立了，但他觉得他没有给予应有的照顾。

他终于卖掉了他的宝贝——“重庆”。价格

是 6300 万美金现款。

把这笔现款，跟其他的事业，还有他个人的不动产和投资加起来，普鲁奇的身价，超过了一亿美元。这个明尼苏达的推销怪才，这个来自矿场的小孩，终于挤入了亿万富翁的行列。

成功的秘诀是与众不同

他成功的秘诀是：做出别人不能做或不应该做的事物。他采取的是狂妄作风，总是有点跟别人不一样。

有一次，当“重庆”正开始飞黄腾达的时候，普鲁奇觉得“重庆”也许该采取大公司的做事方式。在早期，他凭直觉雇用职员，但是他现在决定采用商学院所主张的较科学化的方式。他弄来了一大串的心理测验。正好有人来“重庆”申请一个基层干部的职位，普鲁奇就叫这个人做些心理测验。为了好玩，普鲁奇也做了同样的心理测验，并用了一个假名。

当心理医生把试卷改好送回来，结果发觉那个申请基层干部的人样样都好，很值得雇用。但是另一个答卷的人，一文不值，不适合任何商业界需负责任的职位。这个心理医生说，“重庆”绝不可雇用他。

◆华尔街奇才

詹姆斯·林有两个显著的特征：他们块头以及他的精力。他是个个大、黝黑的人；六尺二寸，两百多磅，虽然他快50岁了，他看起来仍然很健壮，像运动员似的，只稍微看便知道他是发福的中年人。他像是最近退休的橄榄球员，无疑的，他的健壮是由于他经常的运动。他很少静静地坐着；睡上几小时的觉，他常常在半夜中醒来，寻找他绝妙的念头。签名杂志有一次说他患了"一个过度生产的毛病"。其他的人形容他的方式不同。一个纽约的股票经纪人说："他非常具有竞争性。他是为了比赛而比赛的人。他几乎从来不喝酒，但我见过他为了跟人比赛而喝得大醉。他把做生意看成一种硬碰硬的运动比赛。"

1968年，股票市场最好的一年，林是股票交易所最红的一个公司——LTV公司的总经理，也是主要的大股东。这个公司只有七年的历史。1961年创立的。在7年之内，它成为美国的十大公司之一，而它的股票从一股不到20元涨到一股135元。林是当代华尔街的一个传奇。他的名字跟其他一些传奇性的创业家扯在一起，像卡

耐基等。

两年之后。LTV 的股票一股在 10 元之下，好景结束了。那些愚笨地或不幸地拥有 LTV 股票的人，把林骂得狗血淋头，没有一句好话。他们唯一的安慰是 LTV 最大的股东，林，跟他们在一起遭到不幸。在他最红的时候，他身价亿万。

积极加智慧自能出人头地

林的过去很有意思。有些时候实在是太令人叹为观止了。詹姆斯·林（这是个巴伐利亚名字，不是许多人以为的中国姓氏）在 1920 年，出身于奥克拉荷马。他父亲是一名油田工人。当他在念小学的时候，他母亲死了，他最后寄居于一位姑母那儿。

在学校里，他是一名有侵略性的竞争者，进步的速度，只有老师才能阻止他。这使得他了解自己有优异的智慧，也使他跟一群比他个子大得多的人一起上课。虽然他 14 岁的时候，就几乎念完所有中学的课程，但学校不准他毕业。他还记得有一次因为没有钱购买一双球鞋而感到尴尬。因此，他退了学，到处去流浪，打零工度日。但这时候，他很清楚自己是多么聪明的人

了。

他最后流浪到德州的达拉斯，他 19 岁的时候，在当地的一家电气公司当学徒，同时，他结婚了。

第二次世界大战爆发了。年轻的林，晚上还跑到一家飞机制造工厂工作增加收入，积下了一笔钱，作为购买一栋小房子的头款。1994 年他加入了海军。海军给他的职务是：电气员。

1946 年退伍之后，林决定不再为别人工作。他觉得这该是创业的时候了。他把房子卖掉当做资本，加上他在海军所节省下来的钱，凑成了 3000 元。

利用这笔钱，他成立了一个小公司，叫做“林氏电气公司”。主要的资产是他自己，一个人租来的办公室，还有一部旧卡车。

最初，他完全以替人装电线为生。房屋建筑业正开始发展起来，一直延续了十多年。但是，年轻的林，仔细地观察着一切。过了一阵，他想建立另一个更大的王国——办公和工厂的营造王国——这行也正开始兴旺起来。在房屋建筑业里，他在这儿赚几百元，在那儿赚几百元。在办公的工作和营造方面，他兴致勃勃地注意到，一个电气人员所能赚到的钱是以数千元来计算的。

他到处奔波，接到一些非住宅区的合同，购买便宜的军事剩余电线和其他物资，增加他的利润。他的小公司壮大起来了。50 年代初期，他的公司一年的总数额，居然超出了一百万元。

但是，年轻的他并不感到满足。有个原因：所得税把他抽得惨兮兮的。由于他是独资，要缴太多的所得税。虽然他的生意很好，但他真正拿回家的钱，只等于一个中等的薪水阶级而已。这使他不痛快。尤其是他脑中正想着一些辉煌的计划，而他又缺乏资本使这些计划实现。

利用发行股票来增资

他想，唯一可行的方式，只有成立一个股份公司。这可以解决所得税的问题。而且在法律上，又有更多运用金钱的机会；还有股份公司可以为将来的拓展而铺路。成为一个股份公司，林氏电气可以公开发行股票，以凑足资本。

一个小电气公司发行股票？这是从来没听说过的。当林把他的意思告诉德州的那些股票经纪人和投资银行家，他们都觉得很有意思。他在投资界找不到支持他的人。

于是，他自己来了。美国没有一个州的法律说，一个电气公司不能发行股票。这个念头虽然

可笑，但是就法律来说，是完全没有问题的。林送上法律文件，把林氏电气公司改为“林氏电气股份有限公司”，上面批准他发行 80 万股的股票卖给大众。

新公司的设立方式，使得林个人可以保留二分之一的股票——其余的 40 万股，以每股两毛五分卖给大众。林找来一群朋友，帮他去推销。德州的财经界吃惊地观察着：他们沿门逐户地、或打电话，去卖股票。最令当地保守的金融界人士惊讶的是，林和他的朋友居然在德州的博览会上散发传单。他们只在几个月之内，把所的有股票都卖完了。扣去推销员的佣金和其他的费用，林氏电气得到了 75 万元的新资金。

不止如此而已。在这个冒险行动中，林已经替他的公司和他的股份造成了一个新的、高的市场价值。本来，他的公司只是一个小公司，不值多少钱——事实上，根本没有什么市场价值。如果林要把它卖掉，他将很难找到一个买主。要买的人看看林纳税之后的收入，顶多只愿出 25 万元而已。但是，现在林拥有 40 万股，在当地的股票行情中，价值将近 100 万元——而后来的几个月中，价值早已超过这个数额。他随时都可以把股票脱手，成为一名百万富翁。

但是，他没有脱手。他的计划是建立一个王国。

首先，他以现金买下另一家电气公司。这使得林氏电气的规模大了一倍，公司的股票价格上升了，林可以不必付现金就能买下其他的公司。公司的股票因为价格越来越高，可以当做现金使用。以交换股票的方式，林买下一家电器制造公司，把公司名字改成林氏电器股份有限公司。股票的价格更高了。下一步，仍然以股票的方式，他买下另一家叫做阿特克的电器公司，把他的公司再度改名为林氏—阿特克电器股份有限公司。

到了 50 年代后期，他不只是个德州的奇迹。全国的商业界开始注意他了。华尔街日报专门注意全美国的商业情况，指出林可能代表 1960 年的一个趋向，为他写了一首页的报道。那年他的价值 1000 万元。

他不过刚刚开始而已。后来，他又以交换股票的方式，买下了天可电器和飞弹公司，他又把公司的名字改为林氏—天可电器股份公司。

没有人会再以为他是个小商人了。他的新公司在 1960 年的销售额高达 1. 5 亿美元。现在，他可以到华尔街去筹资了。这一个行动帮助了他的下一笔交易：买下维特飞机和飞弹制造公司。

这笔交易困难重重，因为维特不愿被收购。公司拼命反抗林——这只有令林更高兴了。维特公司的主管不幸地没有拥有多少公司的股票。林不必买下百分之五十一的股份就掌握了该公司。他只要买下五分之二的股票就够了。1961 年春天，他的公司再度改名为林—天可—维特股份公司（LTV)。

就在这个时候，华尔街人士开始使用“集团企业”字眼，它是说一家公司成长的方式是买下不同行的其他公司。有几个集团企业以前就有了。但是，直到这个时候这类的公司才被看成特殊的一群。这类公司的股票也成为 60 年代最红的一种——而 LTV 更是其中的佼佼者。

利用别人的钱来赚钱

詹姆斯·林现在成为全国闻名的资本家。但是，他并不以此而满足。他那永不休息的头脑又想出了利用别人的钱赚钱的一个新方法。

他还要买下他真正想要的公司——大的、富有的公司；一些当时比 LTV 大的公司。像平时一样，他准备购买它们的方式是：拿他公司的股票来交换，或拿他的公司的股票做抵押去借钱。他的股票，当然，跟市场上的价值一样高。市场

上的价值越高，林就越有利用的价值——他的购买力就越大。因此，问题是在：提高市场的价值。

他想起最初的那家公司发行股票的情形。光是推销股票，就可以使他的小公司在市场上有了一个价值，他显然地增加了公司的价值。现在他想着：LTV 中的那些公司，不是照样可以采取相同的步骤？

这些年来，在收购其他的公司方面，林原来的公司只是把它们吸收过来而已。它们跟以前一样作业，但不再单独存在了。它们自己本身的股票不再出现了。每一个公司买了过来之后，股票持有人就过来交换林的股票。你不能再单独买下那些公司的股票，你只能买 LTV 这个大公司的股票。

这些一度单独存在的公司，以他们的"本值"，列在 LTV 的财务报表上。一个公司的本值，就是会计师眼中估计的价值。数字当然很保守。

林看出它们有伸展的余地。林知道得很清楚，在经济局面良好的时候，股票市场总是抬高任何稳当公司的本值。换句话说，如果你把该公司市场上的价格——乘以所有股票的总数，得出

数字必定大于公司会计师所算出的数字。理由是，股票市场在计算的时候，总是注入许多的期望。股票的价格不只包含了目前这个公司的价值，还有投资者以为、希望、祈祷将来能达到的价值。这种因素，在冷静地计算本值的时候，当然是不存在的。心里想着这些，他问了一些问题，都是以前集团企业家所没有想到要问的问题，例如：为什么要让那些公司保留住本值？为什么不让它们单独存在，替它们发行股票，卖给大众一些股票，让市场增加它们的价值？

这就是林在1964年采取的方式。首先，他把LTV公司分为三个子公司，分别发行股票。母公司拥有每个子公司百分之七十到八十的股票，其余的卖给大众。

大众的行动正如林所预料到的。投资者把三个子公司的股票价格提高了。母公司因为拥有子公司大部分的股票，本身的本值就增加，正因为如此，母公司的股票价格也随之提高。

这是聪明地利用别人金钱赚钱的一个例子。林没有付出什么代价，就得了他所要的。他所付出的不过是一笔手续上有限的费用而已。

许多其他的人会到此为止。林个人拥有LTV好几十万股票，加上拥有可以低于市场价

格再购买许多股的特权。由于 LTV 股票不断上涨，林的价值每天都在升高。有好几个星期，他发现自己在星期五下午股票交易中心关门的时候，比星期一醒来的时候，又增加了好几万元。如果是其他的人，可能就以此而心满意足了。

有钱人喜欢比赛的本身

但是，非常非常有钱的人，似乎有个特点：金钱本身并不能使他们快乐。林在 1965 后左右，大可以选上他的伊甸园，好好地退休。他一辈子再也不必工作了。

“但是任何以为他是个会退休的人，”他的一名手下说，“并不了解他。对林来说，金钱只是一种分数而已。他所喜欢的是比赛的本身。他拥有两百磅的侵略性。如要有人逼他退休，他会愤怒得发抖。”

不但没有退休，林还有意买下威尔森公司。

威尔森是个巨大的老公司，本身也可以算是一个小型的集团企业，从事三种事业：肉类包装，运动器材，药品，一年的销售额有 10 亿元。这个数字是 LTV 的两倍。但是詹姆斯·林决心把它弄到手。

用什么方法呢？

用别人的钱，当然。

威尔森公司是华尔街所谓的低值公司——意思是，把它的赚额与同类公司比起来，它股票的价格太低了一点。理由有好几个，最重要的一个是：威尔森一直都默默无闻。公司本身不爱出风头。投资者也对它不太注意。

威尔森公司的股票价格这么低，林心想他只要花 8000 万就能拥有控股权了。他从哪来 8000 万元呢？用 LTV 的股票去借。

他借了钱买了威尔森公司的一些股票。因此，威尔森的公司成为 LTV 的一部分了。但是现在 LTV 欠债 8000 万元，林的下一步是：如何解决这个负担。他的方式令华尔街深深地吸一口气。这可能是他利用别人的钱赚钱最聪明的一招。

他把大部分的欠债转移到威尔森公司的帐薄上。然后，他把威尔森公司分成三个子公司，分别发行股票。这些新股票的大部分属于 LTV，其余的卖给大众。卖出股票所收回的钱，偿还了几乎那笔债的全数。

华尔街为这聪明的手法，大大地吃了一惊。林几乎没花什么钱，就拥有一个大公司。

但是，好戏还在后头呢。由于大众知道后台

老板是林，威尔森子公司的股票节节上升。LTV 拥有四分之三以上的威尔森子公司股票，它们的价格上涨，结果，三个子公司的价值合起来，差不多等于原来威尔森母公司的两倍。LTV 的股票随之增值了。

詹姆斯·林，十多岁的时候是个流浪汉，四十多岁就成了华尔街的奇才。金融界的人都在猜测，他下一步是买下贝尔电话公司。大家传说他要把它瓜分成许多小公司。第一个叫做："铃铃"，第二个叫做："铃铃铃"……

这个传说并非事实，但是，林准备采取的其他步骤也很令人吃惊。利用别人的钱，他把一个又一个公司买下来。

接着 1969 年和 1970 年带来了不景气的经济局面。大家都预测，像 LTV 不只碰到麻烦，它差点就倒闭了。

最后，股东把林从 LTV 赶了出来。他自己出去又组了一个公司，叫作 Onega - Alpha，Omeag 是希腊字母的最后一个字，AlPha 是第一个字，代表承先启后的意思。

◆推销成功观念的天才

格蓝·透纳是个穷人的子弟。他曾做过推销员，推销别人的产品，但没有成功。然后，跟别人借了5000美元，利用他的弹簧之舌，在短短的三年之内，他就把那5000元变成了一亿多美元。在此过程中，他得罪了不少人——包括一些执行法律的人。

格蓝·透纳是个鼓吹观念而不是鼓吹事物的人。是的，他原先的小公司卖的化妆品，而化妆品是事物。但是，透纳真正推销的是观念，而不是化妆品本身。以这个小公司作为开始，他建立了一个巨大的王国。

他今年才36岁，但已经成了一个美国的奇迹。三年前，他不但一文不名，还破了产——仅只受完初二的教育，更不幸的是，他长了兔唇，说话不方便。但是，正如他所说的，他在1967年借了5000美元，开设了一家化妆公司，“这是最可能赚大钱的一行”——在佛罗里达州的奥兰多市租了一个小办公室。他选择这个城市是因为它在甘西迪斯尼乐园的中间。他把它取名为“可思可星际公司”。

由于透纳采取的生意手段是非正统的，而且是出奇的非正统，使得有二十个州的检察官都在调查他，有几个州还正式在法院控告他。但透纳建立了一个覆盖全美国的商业王国，威力横跨四个洲，9 个国家，产品从直升机到唱片、假发，至少包括了 37 个分公司，雇了 20 万员工（多数是推销员），根据透纳自己的估计，因为他百分之百地拥有他的王国，他的身价早已超亿万。

人人都有尚未开发的资源

他最近从事的是一种自我策励的课程，叫做“做个伟大的人”，根据透纳的预测，这个课程将成为“世界上的国际语言”。透纳创造出这个课程，目的是为了传播他自己的哲学：每个人身上都有一个巨大的资源，还没充分的发挥出来。他本来要把这一课程叫做“做个大人物”，但他怕身材高大的女人，不想再变成更大。他现在有个辉煌的计划，准备在全美国的每一所中学开这堂课（“如果我们每天一开始就教‘我要做个伟大的人’，那就一定不会有闹学潮这种事”），把大学建立在这种哲学上，把它翻译成世界各国的语言。已经有人把它翻译成德文和意大利文。

“做个伟大的人”这门课包括二十卷卡式录

音带，一部录音机，还有一本课本，内容跟录音一样。课文总共二十章，叫做“轨道”，因为透纳对外太空很感兴趣。课本的前言对决心变成伟大的家务事提出忠告：

“恭喜！你已决心改变你的一生了。你已经在变成一个新人的过程中了。美国的哲学之父威廉·詹姆斯说：‘我这一代人最伟大的发现是，我们可以改变心灵的方式，改变我们的生命。’”

“一次又一次地播放这些录音带吧。重复的力量是无限的，举例说，一再地对一个人说着某件事，第一次他会说，‘我不相信。’第二次他会说，‘也许是吧。’第三次他会说，‘好像有点道理。’第四次，‘我也要试试看。’第五次，‘好棒，我今天试过了！’”

翻翻课文，听了录音，你会觉得它们的内容没有害处，熟得很，有时还有点天真，不像是为了要唤醒一个沉睡的而有病的世界。等于是卡耐基、古义博士，以及所有那些自我策励宣传者的重视。引用了不少名人的话语，例如德莱塞、歌德、契斯特福、西尼卡、爱默生，甚至拿破仑——“统治世界的是思想力。”全书大部分好像是在策励推销员，“培养出一种积极的人生观！记住每一个人的名字！马上就动手去做！不要拖

延到明天！如果你有自己系鞋带的能力，你就有上天摘星的机会！”

但是，等你知道他的这门课——全部修完的话，总共有“四个探险”，四十卷录音带，十几次研讨会——总共的代价是5000美金，你就知道透纳将发多大的财了。

透纳每天都是以旋风式的姿态出来。他跟人握手的力量，好像都能把电话号码簿一折为二。他的行踪比大选前一个礼拜里总统候选人的行踪还要忙。他一天里的计划有时候是这样安排的：“早餐汇报在旧金山；午宴谈话在内华达州的利诺城；晚餐演说在阿里桑纳州的凤凰城；晚上10点钟举行会议在德州的厄尔巴索城。”像这一类的安排，也时常会出现在新加坡、伦敦或悉尼。因为，在过去几个月时这些地方他都到过，也发表过演说，推销过“做个伟大的人”。

“当我离开伦敦的时候，有三百人冒着大雨赶到机场去向他们请求我留在那边帮助他们。”透纳说。

随时随地构想新计划

最近透纳坐在自己的李尔型喷射机里，在四万黄尺上空飞过的时候，他想到了几个计划：

一、买下或成立一家报馆。因为他对奥兰多城里现有的刊物很气恼，他们经常攻击他，甚至蔑视他。

二、创设一家妇女的裤袜公司。

三、创设一种现金信用卡。顾客在他众多的连锁商店的任何一家买东西的时候，可以享受九折优待。

四、建造一批连锁性的汽车旅馆，定名“月季票旅社”。这些旅社的总社，设在奥兰多的一座 42 层高的大楼里。这座大楼的样子，要造得像一艘火箭飞船，使得住在大楼里的客人，一眨眼的工夫就可到达他们的房间。

当他处理大量信件的时候，他突然又涌起了另一个念头。他宣布说：“我已经有了现成的交通网，任何东西我在一天里就能送到任何地方。我要设立自己的邮局。”

使人致富的是想象力

透纳开着车子，在奥兰多的林荫大道上寻找他主持的佛州高尔夫球邀请赛的时候，看见一个斜倚的公共汽车站旁衣衫褴褛的男子。他突然伸手指着说：“看看那个人。我可以把那个人在两年里变成富翁！”那个人只是低着头，不知道一

辆蓝色卡迪拉克轿车里的命运之神正从他的身旁经过。透纳一边开车，一边喋喋不休地说："我的牙齿也许是假的，但是，我的舌头却是真的。我当缝纫机推销员，去逐门逐户推销的时候，曾经失败过 27 次。有时候，我以为我是亚伯拉罕·林肯的化身。因为，我们的思想近似。他失败过 18 次才当总统！"

透纳把他的王国建立在引起争论的"多阶层"销售的原理上。在本质上，他在他的化妆品公司里出售配销权。也就是说，买到他的配销权的人，不但有资格推销可思可生产的美容器材，而且还可以出售经销权给其他的人，以及领取一大笔招徕费。举个例子来说吧：有一个人以 5000 美元购得可思可的配销权，他在理论上当然算是踏进了推销化妆品的行业。但是，他也有资格以 2000 美金替可思可公司签订经销权，而每一次签订经销权的时候可以领到 700 元的佣金。

当各级检察官开始对可思可公司这种快速成长的业务展开调查的时候，发现大部分的配销商并不是志在推销化妆品，而是想领取招徕经销商的佣金。有一位检察官称这种生意是一种"建立金字塔"的阴谋；另一个把它比喻为连销信；还

有一位骂他为发行“彩券”或“欺诈”或“出售非法的股票”。

透纳的代表们在推销大会上制造空中楼阁，挥舞着巨额的支票鼓励说可思可的配销商能够一年赚取到 5 万至 10 万的美金，纽约的检察官办事处对这一事实特别注意。他们估计；到了 1970 年底，单独在他自己的一州就有 1600 个配销员。假如他们要找其他人参加他们的计划，而大家都能够赚 10 万美金的话，他们必须在一年里引诱 15 万以上的配销员，然后，这些配销员必须在第二年的年底也找其他 1．5 亿个人能参加。

在宾州的检察官说，可思可的每一个配销员规定一年里要吸收 12 个人参加这个计划——即要一个月吸收一个人。你一个月找一个人参加当然是没有问题的，也许你可找你的大舅子，也许可以找你的邻居。但是，这 12 个人每个人再找 12 个人参加的话，变成 144 个人。假如这 144 个人又每个人能够找到 12 个人加入，像造金字塔一样造上去，一直到十二层的话，底层的人数在理论上就是地球上人口的 2000 倍。

可思可公司招徕推销员的手段是甜言蜜语。假如发现有意思加入的人，而那个人当时舍不得

花 2000 元或 5000 元的时候，他们就请他搭乘透纳的飞机，由热情的人陪着到奥兰多去游览。到了可思可的总公司里，那个人将有烤肉吃，看介绍格蓝·透纳成功的彩色彩片，使他对未来充满信心。假如那个人最后愿意加入而现金不够的话，可思可公司就派人陪他直接到银行去，并选择他如何借款。

宾州的检察官对可思可公司起诉时，说它向那些相信它的人，骗到的钱数目非常庞大。使大多数投资的人，被“地球上的天堂”迷惑得不知道自己是待宰的羔羊。最后，不是负债就是用尽积蓄。四个人里至少有三个人会失败，对社会影响很大。

当法律起诉的时候，透纳说：“我一定是成功了。我听说通用汽车公司曾经一天打过十八次官司呢！”他找了一位叫毕利的名律师，对他说：“我有一点小麻烦，我正在和美国政府打官司。”毕利回答说：“好！我就喜欢打抱不平。”毕利回忆说：“听这个佛州的人说了半个小时以后，我就断定他是合法的。但是，他做生意的结构还不够健全。”自那以后，毕利就协助透纳重新组建生意结构，罗收更有专业性的会计人员和商业人才。

从那时起，毕利和透纳使不满意的几个州大部分都安静下来。他的方法是每一个州定出一个配销人的限额。那就是每七千个人当中设一个配销人。各州对他的化妆品的品质并不埋怨。有些检察官也使用他的化妆品呢！

透纳一个星期要发表二十场演说，不是推销他的产品，就是推销他的哲学。当会场上把透纳介绍出来的时候，他从来不走上台去，而是跑步奔上去的。有时候，他两只脚踏上两张折合椅子，说起话来前仰后摆。他不说枯燥无味的道德法律，也不说统计数字，而说些似乎很有道理的话，听起来有点像福音："如果你诽谤别人，你就失去立场。""在成功的梯子上爬的时候，唯一的困难就是从最底下的人群中挤出来。""大多数人情愿多花点时间去安排他们的假期，而不愿意多花点时间去计划他们的生活。" "1966 年里，五百位新的百万富翁里，有百分之五十二是没有念完高中的。我在 1967 年里，开始赚很多钱，都是因为我知道我的机会来了。"

有一次，透纳在演说以前转过身来对我说："注意看看，我对这批人有没有能够帮助的地方。"大会的主席把他推崇为"一颗灵丹——他能够使任何人奋发起来"。他说得高兴的时候会

抓紧麦克风，在台上轻轻地走，脱掉他的外衣，松掉领带。他的演说有三种方式：第一种是像村童一样大声喧闹；第二种是使妇女们感动得流泪；第三种是使听众激动得围绕着他鼓掌欢呼。

透纳最高兴的是把一个人的潜在能力给发挥出来。他认为人生就像在洗脑。洗过脑子以后，你才能想得出你能够做些什么。在一个阴暗的星期日早晨，透纳在波士顿的一家旅馆里，等车子接他到一个会场去的时候，他又说出他的几个新的设想：一种具有橘子味道的漱口水，使你吃起早点来特别有味；一种狗的化妆品，这是一个还没有人开发的市场；还有，在奥兰多的效外建造一座一百万美元的城堡，四周围着壕沟和塔楼，以及一座水上俱乐部，招待一百五十个喜欢划船的人游憩。

他是不是在想让大家都知道，他坐的是凯迪拉克轿车，住的是城堡楼阁，穿的是锦衣玉帛？他是不是在强调多多少少受人憎恶的美国人的价值？他是不是在否定他对那些残废的人和贫穷的人所做的善行呢？

推销态度而不是财富

透纳好像看出了我对他的想法。“我把钱当

作一种工具，"他解释，"大家都崇拜金钱和权力，所以你必须先得到它们。假如你也和残废的人或穷人一样，你有何能力去帮助他们呢？我所推销给大家的是态度，假如一个人愿意听我的，照我所做的去做，那么，他的态度就会转变，他的生活也随着改变。他就可能会奋发起来，也买一部凯迪拉克，也许他会写出一篇了不起的诗章。"

现在，他一只手握着拳，重重地打在另外一只手上，内心似乎充满着精力，从椅子里跳起来。"假如他们要我关闭的话，"他说，"我不在乎，我也可以卖掉别的东西。我可以推销这个。"他抓了一个烟灰缸。"我可以推销雪里顿的高脚酒杯。万一他们有一天把我关在牢里的话，我也不在乎。我打算在那里改革刑事制度。我会为监牢里的犯人上课，教他们如何越狱。"他停了一下，似乎在找灵感，不久，有了，"我应该称它为'做个自由人'！"

[General Information]
书名=羊皮卷全集
作者=肖卫主编
页数=296
SS号=11570226
DX号=
出版日期=2003年09月第1版
出版社=光明日报出版社

封面
书名
版权
前言
1. 你的思想决定你的失败
◆“ 思想 ”让他开始了与爱迪生的合作生涯
◆发明家与无业游民
◆用狡猾伪装的机会
◆三尺之远的黄金
◆不要让别人的想法左右你
◆五角钱的故事
◆孩子身上的伟大力量
◆拥有一个正确的观念
◆启动你思想的引擎
◆为什么说你是“ 你自己命运的主人 ”
◆改变你命运的黄金法则
2. 欲望是思考致富的第一步
◆不给自己留退路
◆致富者的驱动力
◆使欲望化为财富的六大步骤
◆想象自己是百万富翁
◆理想的神奇力量
◆把你的梦想从发射台升起
◆让不可能的事变为现实
◆改变人生的一次机遇
◆勇闯新世界
◆聋小孩能听见了
◆产生奇迹的思想
◆神奇的精神动力
3. 信心是思考致富的第二步
◆信心是怎样培养起来的
◆信心可以通过自我暗示而产生
◆自我暗示的巨大力量

◆取得自信的五大步骤
◆消极思想带来的灾难
◆你就是正在酣睡的天才
◆一个可以创造巨富的观念
◆一次价值10亿美元的演说
◆财富源自思想
4. 自我暗示是思考致富的第三步
◆想象你手中拥有巨大的财富
◆激发你潜意识的六个秘诀
5. 专业知识是思考致富的第四步
◆没有受过正规教育的人成为巨富
◆怎样才能利用知识赚钱
◆你最需要的人才
◆关于“实习”的建议
◆来自收费机构的教训
◆拥有更多的专门知识
◆一个简单的主意产生的成果
◆制定一个能让你获得理想工作的计划
◆不一定要从基层干起
◆充分利用不满
◆把你的同事变成益友
◆凭借专门知识定能使创意有所收获
6. 想象力是思考致富的第五步
◆两种不同的想象力
◆怎样实际运用想象力
◆假设我有一百万美元
◆怎样让创意化为财富
7. 计划是思考致富的第六步
◆如果你的计划失败了试试新的计划
◆以出售个人服务为开端
◆领导者必备的十一项条件
◆导致领导失败的十个主要原因
◆哪些领域需要新领导

◆怎样申清一份工作
◆简介的主要内容
◆怎样获得你渴求的职业
◆我们的行为决定我们的处境
◆实践“QQS”公式
◆31种导致失败的原因
◆你对自己的价值真正的了解吗？
◆如何进行自我分析
8. 决心是思考致富的第七步
◆帮助你作出决定的几点忠告
◆敢于作出坚定的决心
◆56位面临绞刑危险的人
◆构成智囊团的重要因素
◆一次改变历史的伟大决定
◆最重大的书面记载的决定
◆知道自己需要什么，你就可以得到什么
9. 毅力是思考致富的第八步
◆考验你自己的真正毅力
◆“财富意识”与“贫穷意识”
◆告别精神懒惰
◆超越失败的秘诀
◆怎样培养你的毅力
◆评判一下自己的毅力
◆假如你害怕批评
◆预订机遇
◆四个培养毅力的步骤
◆克服困难的妙方
10. 智囊团是思考致富的第九步
◆智囊团产生的力量
◆怎样增强你的脑力
◆积极情绪产生的力量
11. 性是思考致富第十步
◆精力的浪费

◆推销与性感
◆让性本能得到解放
◆转化你的性能力
12. 潜意识是思考致富的第十一步
◆利用潜意识来增加你的创造力
◆让积极情绪为你服务
13. 头脑是思考致富的第十二步
◆无形的伟大力量
◆关于头脑的故事
◆怎样在合作中心领神会
14. 第六感是思考致富的第十三步
◆第六感创造的奇迹
◆向伟人们学习
◆自我暗示帮你建立个性
◆想象力的巨大力量
◆如何开发你的灵感
◆一种缓慢成长的非常力量
15. 消除恐惧才能获得成功
◆最常出现的六种恐惧
◆每个人都有的忧虑
◆破坏性思想的灾害
◆怎样使你不受消极因素的影响
◆自我分析测验
◆控制思想将会让你获得巨大的财富
◆失败者的55种托词
16. 思考致富实例
◆推销之王
◆华尔街奇才
◆推销成功观念的天才